

H/F Directeur·rice adjoint·e – Ateliers du Bocage - Le Pin (79)



STRUCTURE

Le cabinet Partium recrute **un·e Directeur·rice adjoint·e en charge du pôle numérique et solidaire** H/F en CDI pour les **Ateliers du Bocage**, poste situé au Pin (79).

Les Ateliers du Bocage, membre du mouvement Emmaüs France, proposent un modèle économique basé sur la solidarité et la revalorisation de ressources matérielles, notamment le réemploi d'équipements informatiques et téléphoniques pour permettre aux personnes en situation d'exclusion de se [re]construire grâce au travail. La coopérative accompagne les transitions sociales, écologiques et numériques et veut prouver au quotidien qu'un nouveau modèle économique responsable est possible.

Le pôle « Numérique Solidaire » (CA annuel 5,3 M€) comprend :

- Les canaux de redistribution des matériels reconditionnés dans nos ateliers, en BtoC et BtoB et les services associés : boutiques physiques, vente en ligne, sur devis en lots (broke),
- Le programme Solidatech dédié à la transformation numérique des associations constitué d'un portefeuille de 38.000 associations bénéficiaires auxquelles nous proposons des logiciels, matériels, solutions d'accompagnement, outils de transformation numérique,
- La librairie solidaire des Ateliers du Bocage qui vend en ligne les surplus des groupes Emmaüs dans une logique de réemploi, de lutte contre les déchets, et d'insertion.
- Les activités de la plateforme de Mutualisation au service des groupes Emmaüs de la Région en lien avec Emmaüs France et son réseau de partenaires.

MISSIONS

Sous la responsabilité du directeur général, et en vous appuyant sur les équipes et l'organisation en place, vous managez un pôle structuré de 35 salariés. Vos missions principales comprennent :

Participation au pilotage de l'entreprise

- En tant que membre du CODIR, vous contribuez à la définition, à l'animation et à l'évaluation de la stratégie de l'entreprise : projet à 3 ans, budgets, projets structurants, etc.
- Vous participez activement aux instances de gouvernance, en représentation de vos activités : Conseil de Surveillance, CSE, commissions diverses, groupes de travail
- Responsable de la performance économique de vos activités, vous suivez, améliorez et partagez des indicateurs de gestion et les marges dégagées
- Vous êtes interlocuteur·trice privilégié·e pour les autres pôles de l'entreprise, dans une logique de co-construction et de cohérence de la stratégie
- Vous représentez et valorisez l'entreprise à l'occasion d'événements ou auprès de partenaires.



Pilotage et développement des ventes

- En lien avec vos équipes et en coordination avec les équipes en charge des approvisionnements et de la production, vous définissez les objectifs de ventes d'équipements (informatique / téléphonie) et de services pour l'ensemble des canaux et cibles
- Vous définissez et mettez en place une politique marketing et communication
- En vous appuyant sur les ressources et compétences disponibles, vous mettez en place les actions nécessaires au bon fonctionnement des activités et à leur développement
- Vous exécutez la veille commerciale et technologique sur les opportunités de débouchés pour nos équipements : nouveaux canaux, partenariats, commande publique, loi AGEC...
- Vous êtes garant·e de la qualité de l'expérience client (qualité produit / accueil et conseil / SAV) de la conformité des offres à la législation en vigueur et pilotez les actions d'amélioration.

Management des équipes

- Garant·e de la cohésion des équipes et du bien-être au travail de tou·te·s, vous êtes responsable d'environ 35 salariés au total (dont 5 en direct) sur différents sites
- Vous assurez la cohésion et animez les temps de réunion des équipes en lien avec les ADB
- Vous accompagnez les salariés du pôle dans l'évolution de leurs missions et leur montée en compétences et imaginez les évolutions nécessaires dans l'organisation de votre pôle.

Gestion et structuration des activités

- Vous prenez la main directement sur certaines tâches de gestion, de reporting et de coordination et vous vous tenez en appui pour les décisions à prendre dans vos équipes
- Dans une logique d'amélioration continue, vous améliorez les processus et outils liés aux ventes
- Vous contribuez au projet de nouveau SI pour l'entreprise – Projet REUSI/ODOO
- Vous accompagnez le·la Responsable de Solidatech dans le pilotage du programme, les relations avec le réseau Techsoup et vous contribuez aux choix stratégiques.

PROFIL

Issu·e d'une formation supérieure de niveau Bac +5 de type commerce, marketing ou management, vous bénéficiez d'une expérience professionnelle significative, idéalement dans le domaine de la vente et du e-commerce. Habitué·e au fonctionnement administratif et juridique d'une entreprise, vous êtes à l'aise dans un environnement international et vous maîtrisez l'anglais à l'écrit comme à l'oral.

Vos qualités relationnelles vous permettent de manager une équipe multisites et de créer et entretenir des liens avec un écosystème de partenaires très divers. Vous avez une certaine appétence pour le monde du numérique et des technologies, et des connaissances sur les produits proposés.

Enfin, vous êtes motivé·e par le projet social de l'entreprise dont vous partagez pleinement les valeurs.

Poste en CDI à pourvoir dès que possible

Basé à La Boujalière, Le Pin (79 – à proximité de Cholet)

Rémunération entre 48 et 51 K€ bruts annuels selon profil et expérience

Avantages : 17 jours de RTT, intéressement, prévoyance, mutuelle, avantages sur les matériels



Pour candidater :

Ce recrutement est pris en charge par le cabinet Partium.

Pour postuler, vous pouvez cliquer sur ce lien : <https://jobaffinity.fr/apply/z9t4slyavgkztwmud5>

Nous envoyer un mail avec CV et lettre de motivation à : recrutement-23950278@jobaffinity.fr

Ou vous rendre sur notre site internet où vous retrouverez l'annonce dans la rubrique « Missions » : www.partium.fr