L'Intercom Bernay Terres de Normandie réunion de 75 communes dans le département de l'Eure est forte de ses atouts économiques, touristiques, patrimoniaux et culturels. Avec ses 500 collaborateurs et un budget de 77 millions d'euros, l'Intercom Bernay Terres de Normandie met en œuvre une politique dynamique au service de ses 57 000 habitants. Labellisée Cit'ergie, l'intercommunalité Bernay Terres de Normandie, territoire préservé à fort potentiel, à 1 heure des métropoles de Caen, Rouen et Le Havre et 1h30 de Paris par le train, recrute un/une

Manager de commerce (H/F)

Descriptif du poste :

Vous contribuez à la définition et à la mise en œuvre d'un plan d'actions stratégiques pour le développement du commerce en centre-ville en veillant à favoriser la diversification d'une offre commerciale adaptée aux besoins des usagers et à l'évolution des modes de consommation.
Dans le cadre du dispositif « Petites Villes de demain » et en lien avec les associations des commerçants et les autres services de la collectivité, vous veillez à fédérer l'ensemble de ces acteurs autour de projets et d'actions d'animation pour développer et soutenir l'attractivité du territoire et en particulier du centre-ville.

Missions :

INFORMER ET ORIENTER LES COMMERCANTS

- Accueillir les nouveaux commerçants.
- Orienter et accompagner les porteurs de projet de commerce pour le centre-ville.
- Accompagner individuellement les commerçants du centre-ville dans leur métier et notamment à l'usage du numérique.
- Effectuer une veille terrain, visiter et rencontrer très régulièrement les commerçants pour identifier leurs besoins, y répondre ou les orienter vers les démarches adéquates.
- Etre force de proposition pour la bonne insertion du tissu commercial dans le projet « Petites Villes de demain ».

ANIMER ET DYNAMISER LE COMMERCE LOCAL

- Promouvoir le centre-ville commerçant par la proposition d'outils de communication notamment numériques et la participation à des évènements professionnels.
- Accompagner l'association des commerçants et les services de la collectivité vers la structuration d'un programme d'action en faveur du centre-ville.

PROMOUVOIR ET VALORISER LE TISSU COMMERCIAL LOCAL

- Prospecter et identifier des investisseurs, des commerçants et des porteurs de projets en les incitant à venir s'implanter sur le territoire et en les aidant dans leurs démarches.
- Proposer et mettre en œuvre toute action renforçant l'attractivité de la ville et le développement économique du centre-ville.
- Etablir un plan d'actions à court, moyen et long termes pour dynamiser le centre-ville en concertation avec tous les acteurs, ce plan devra répondre aux nouvelles attentes des consommateurs et des habitants.

- Etre l'interface entre tous les acteurs qui agissent en faveur du commerce et de l'artisanat (association des commerçants, office de commerce et de l'artisanat, CCI, Chambre des Métiers, office de tourisme, service communication…) en créant une véritable synergie de territoire.
- Evaluer les actions mises en place.

ASSURER UNE VEILLE TERRITORIALE ET SECTORIELLE

- Suivre la législation et la réglementation en vigueur pour les activités commerciales.
- Développer un observatoire du commerce local (suivi des déclarations de cession des baux commerciaux, des fonds de commerces, des intentions d'aliéner pour des locaux commerciaux, et des locaux commerciaux vacants…).
- Développer des actions de prospection immobilière et d'aides à l'installation pour lutter contre la vacance commerciale : travail avec les propriétaires, reconversion de locaux vacants, mise en place des initiatives telles que les boutiques à l'essai, les boutiques éphémères…

ASSURER LA GESTION ADMINISTRATIVE DU SERVICE

- Superviser les instructions de dossiers administratifs liés au centre-ville.
- S'assurer du respect de la réglementation commerciale (repos dominical, débit de tabac, liquidation de stocks, horaires de fermetures, nettoyage des pas de portes…).

ASSURER LA GESTION DES MARCHES DE PLEIN AIR ET AUTRES ANIMATIONS

- Participer et animer la commission communale consultative du marché.
- Etablir une relation régulière avec les acteurs du marché : prestataire de service pour la gestion du marché, placiers, commerçants sédentaires et non-sédentaires, services et agents municipaux, etc…
- S'assurer du bon fonctionnement des jours de marché et du respect des engagements du prestataire.

Profil recherché :

Catégorie A ou B Filière technique ou administrative
Formation : Diplôme d'enseignement supérieur de formation BAC +2 à +5 dans les domaines du développement économique, commercial, marketing et management territorial
Contrat de projet de 2 ans
Poste à pourvoir dès que possible
Temps de travail : 35 heures
Traitement indiciaire + régime indemnitaire (RIFSEEP) + CNAS, Participation complémentaire santé + véhicule de service mutualisé.

Qualités requises :

Savoir-faire : Maîtrise du management de projet, connaissances des politiques publiques, aptitudes à animer des réunions et groupes de travail, bonnes capacités rédactionnelles, connaissances du développement et de l'aménagement local, l'animation et la promotion du commerce, avoir une forte capacité à fédérer et à mobiliser tous les acteurs, être capable d'analyser la demande des partenaires, de présenter un dossier technique et financier y répondant et de le présenter en commission

Savoir être : esprit d'initiative, rigueur, disponibilité, réactivité, souplesse des horaires de travail, capacités rédactionnelles et d'adaptabilité aux différents partenaires, autonomie, organisation, pédagogie, être force de proposition.

Conditions d'exercice du poste :

Déplacements fréquents sur le terrain, horaires décalés, travail le soir et ponctuellement le week-end pour réunions, évènements…
Permis B indispensable

Informations employeur :
https://bernaynormandie.fr/