



COMPAGNIE DE PHALSBOURG

Basé à Paris.

Rattaché au Directeur de la Commercialisation, le ou la Responsable Commercialisation conçoit en amont l'offre merchandising pour la commercialisation et la recommercialisation de locaux (boutiques, moyennes surfaces...) sur des projets existants ou des nouveaux projets.

Il ou elle commercialise les cellules sur des centres existants ou des nouveaux projets, afin d'optimiser la valorisation du centre en satisfaisant la clientèle (actuelle ou future) avec une offre merchandising appropriée.

MISSIONS:

- l'analyse du merchandising du centre ou du projet dont il ou elle a la charge,
- l'optimisation de la commercialisation/recommercialisation des centres dont il ou elle a la charge (réduction du taux de vacance, optimisation des valeurs locatives), en fonction des objectifs fixés et de leur réactualisation en cours d'opération,
- la mise en œuvre de la politique de renouvellement,
- la proposition d'actions nécessaires pour améliorer les délais et les taux de recouvrement,
- l'amélioration qualitative de la commercialisation.
- la commercialisation/recommercialisation des boutiques petites, moyennes et grandes surfaces, recherche de locataires, négociation de loyers, des baux commerciaux et de leurs avenants.
- les relations permanentes avec les enseignes afin d'adopter une démarche proactive et de trouver rapidement le repreneur dès qu'un locataire souhaite céder ses locaux,
- la planification, prise en charge et négociation du renouvellement des baux,
- les réflexions et propositions à la Direction, en matière de valorisation des centres, de plans d'actions commerciales (restructuration, rénovation, «remodeling»...)
- le suivi des objectifs commerciaux et des tableaux de bord, reporting commercial,
- la participation au recouvrement, propositions quant aux suivis et aux échéanciers commerciaux,
- l'état de veille sur la concurrence (centres existants, ou en projet) et sur les enseignes en activités ou en création.

Il ou elle devra entretenir des relations aussi bien :



COMPAGNIE DE
PHALSBOURG

En Interne avec :

- les services opérationnels : développement et programmes, patrimoine, gestion, juridique locatif

En Externe avec :

- les enseignes : les services expansion et juridiques.

PROFIL :

- minimum trois ans d'expérience, de formation supérieure BAC+4, école de commerce, universitaire (Droit...) avec de bonnes connaissances juridiques en matière de baux commerciaux et de copropriété. Il peut s'agir également d'une formation BAC+2 avec une forte fibre commerciale et première expérience réussie dans une petite structure.

-Expérience au sein de foncières, promoteurs spécialisés en commerces, en galeries commerciales ou de cabinets spécialisés en commerce

-Il peut s'agir aussi de chargé(e)d'expansion issus du monde de l'enseigne ou de la distribution..

-Dotés(e)d'un excellent état d'esprit et réactif

-Autonomes, rigoureux et méthodiques, tenaces et opiniâtres

-Se reconnaît dans les valeurs de la Compagnie de Phalsbourg: l'amour du client, l'esprit d'équipe, l'excellence en permanence, le dépassement, et la compliance.