

Offre d'emploi UGAP:

Directeur –adjoint

En charge de la stratégie commerciale « Collectivités territoriales »

Poste

Rapportant au directeur central responsable du développement territorial, vous accompagnez la direction générale et l'ensemble des équipes commerciales dans la définition et le déploiement opérationnel de la stratégie de développement de l'UGAP en direction des collectivités territoriales.

Missions

Le directeur adjoint en charge de la stratégie commerciale territoriale assure les principales fonctions suivantes :

- L'élaboration et le suivi du plan stratégique national visant à consolider le développement de l'activité avec les collectivités territoriales qui constituent, en termes de chiffre d'affaire, le premier segment de clientèle de l'établissement ;
- Le pilotage de l'atteinte des objectifs de développement commercial de l'établissement et de ses différentes agences ;
- La coordination des plans d'actions commerciaux thématiques (lignes produits et univers clients) ;
- La veille stratégique juridique, institutionnelle et financière permettant à l'établissement d'anticiper les évolutions structurelles de la commande publique locale (nouvelles stratégies d'achat, domaines de compétences...) ;
- La dynamisation et le suivi des relations avec les structures nationales de prescription représentant les élus (AMF, ADF, ARF...) et les décideurs techniques des collectivités territoriales (associations des DGS...) ;
- L'accompagnement avec l'ensemble des parties prenantes de l'établissement du réseau commercial dans la connaissance des territoires (structures décisionnaires, blocs de compétences) et la bonne appropriation des nouveaux enjeux de développement territoriaux (politiques publiques...).

Profil recherché

- Formation supérieure bac + 5 validant une connaissance experte des enjeux et du cadre d'intervention politique, juridique, technique et financier de l'action publique territoriale ;

- Fonctionnaire A/A+ relevant des cadres d'emploi de la fonction publique territoriale, avec une expérience significative sur des fonctions de décisions (cabinet, finances, commande publique) au sein d'une collectivité d'envergure.
- Cadre commercial ou consultant pouvant attester d'une expérience réussie de pilotage d'une business unit dédiée aux collectivités territoriales

Compétences techniques et relationnelles attendues

- Vous maîtrisez les réglementations nationales dans le domaine de l'achat public ;
- Vous disposez des connaissances techniques (statistiques, analytiques) vous permettant, en autonomie, d'analyser des données d'activités, d'en interpréter les principaux agrégats et de définir les plans d'action associés
- Votre parcours confirme une connaissance approfondie du paysage institutionnel des collectivités territoriales et de ses principaux organes de représentation
- Vous témoignez d'une bonne aisance relationnelle et d'une forte capacité de conviction pour représenter efficacement l'établissement dans sa relation commerciale ;
- Vous manifestez une appétence certaine pour le fonctionnement en mode projet et la coordination transversale.

Contact :

Jérôme Thomas – Secrétaire général

jthomas@ugap.fr

0678626089