

# CONSEILLER(E) D'ENSEIGNE H/F

---

VOTRE PROFIL NOUS INTÉRESSE...

## LE POSTE :

Au sein de l'équipe réseau Nord et sous la responsabilité du Responsable Réseau et de la direction réseau vous jouez un rôle d'interface et de "patron(ne) de région" en faisant le lien entre les différents interlocuteurs Nap et les adhérents sur :

- **Expansion du réseau :**
  - ⇒ Être en veille sur votre secteur (emplacement, local, projet mairie, etc...) et observer les évolutions de la concurrence de proximité afin de développer votre nombre d'adhérents sur le secteur
  - ⇒ Promouvoir les enseignes auprès des porteurs de projets – des diffuseurs traditionnels et s'assurer qu'ils répondent aux critères d'éligibilité à travers le dossier de candidature intégrant leur projet commercial (en lien avec les différents services du siège)
  
- **Conseil / Accompagnement / Suivi :** Accompagner les adhérents dès leur intégration mais aussi tout au long de leur contrat d'enseigne dans :
  - ⇒ L'appropriation du concept de l'enseigne et les convaincre de le respecter
  - ⇒ Le contrôle avec l'adhérent de la tenue générale du magasin, en déterminant les axes de progrès et en s'assurant de leur mise en œuvre
  - ⇒ Une démarche d'auto-contrôle pour entrer dans une démarche de progrès
  - ⇒ La mise en place d'une organisation magasin efficace
  - ⇒ L'optimisation de l'action commerciale afin de développer le Chiffre d'Affaires, la masse de marge et les parts de marché dans le respect des règles de l'enseigne.
  - ⇒ L'utilisation des outils mis à leur disposition : animation d'enseigne – événementiels, dispositifs de mise en avant, ...
  - ⇒ L'évaluation des compétences métiers de l'équipe magasin et convaincre les adhérents de la valeur ajoutée des formations à mettre en œuvre.
  
- **Reporting / Administratif :**
  - ⇒ Mettre en place un système d'information efficace par des méthodes de reporting, des réunions, des visites, des tableaux de bord (magasins, réseau), une relation permanente avec les différents services du siège via l'utilisation du CRM
  - ⇒ Suivre résultats de vos adhérents et analyser les écarts et définir les plans d'actions correctifs (gestion et commercial).

## PROFIL :

| Savoir être   | Savoir faire  |
|---|---|
| Sens de la relation<br>Orientation client<br>Travail en équipe/réseau<br>Persuasion/Négociation<br>Orientation résultats<br>Organisation/Anticipation<br>Gestion des conflits | Techniques budgétaires et de gestion<br>Gestion magasin<br>Techniques d'animation |

Une expérience de 5 ans minimum dans le commerce alimentaire/non alimentaire et dans la gestion d'un centre de profit.

Acceptation du travail physique (implantation magasin, assistance à l'ouverture...)

Grande mobilité : 50 000kms/an

## SUR LE POSTE :

Poste à pourvoir à compter de début d'année 2021

Statut cadre

Rémunération à négocier selon profil (fixe + variable), tickets restaurant

L'exercice des missions du conseiller d'enseigne s'exercent sur les départements ci-dessous :

- ⇒ Meuse (55)
- ⇒ Moselle (57)
- ⇒ Bas-Rhin (67)
- ⇒ Meurthe-et-Moselle (54)
- ⇒ Vosges (88)
- ⇒ Haute-Marne (52)
- ⇒ Haute-Saône (70)
- ⇒ Belfort (90)
- ⇒ Haut-Rhin (68)

## QUI SOMMES NOUS ?

NAP est un groupe de distribution qui développe et anime le réseau d'enseignes Maison de la Presse, Mag Presse et Point Plus. Avec 1 350 points de vente partout en France et 800 000 clients par jour, le groupe NAP constitue le premier réseau de commerces culturels de proximité et la 36ème enseigne en France (source classement LSA 2018). [www.groupe-nap.com](http://www.groupe-nap.com)

