

Directeur.trice d'agence Nouvelle Aquitaine

Dorémi SAS est une « start-up » de l'économie sociale et solidaire, filiale de l'Institut négaWatt (incubateur de projets pour la transition énergétique).

Doremi a pour ambition de rendre accessible à tous et de massifier la rénovation complète et performante des maisons individuelles.

Pour cela, doremi a déployé 5 agences régionales sur nos territoires partenaires (Lyon, Bordeaux, Blois, Paris, Rennes). Chaque agence est composée d'un directeur d'agence, de conseillers en rénovation, d'un référent technique et d'un réseau de formateurs indépendants.

Missions

Vous intégrez l'agence Nouvelle Aquitaine dont les locaux sont sur Bordeaux.

Sous la responsabilité du directeur général, vous managez l'équipe de l'agence, coordonnez et pilotez les actions opérationnelles des différents rôles au sein de l'agence pour atteindre les objectifs opérationnels régionaux. Vous partagez et faites vivre la vision stratégique et opérationnelle au sein de l'agence en cohérence avec les objectifs et stratégies générales de Dorémi.

Les missions du poste de Directeur d'agence sont les suivantes :

Gestion de l'agence :

- S'assurer de la bonne allocation des espaces de travail, des ressources et des matériels
- Proposer et suivre le budget de fonctionnement de l'agence
- Participer à l'élaboration des prévisions d'activités en lien avec le budget annuel

Organisationnelle :

- Manager l'équipe de l'agence (dimension humaine, communication, fixer des priorités et les objectifs, écouter les besoins, donner du feedback)
- Coordonner et piloter l'équipe (3 personnes) :
 - Suivre l'activité, anticiper les écarts
 - Faire des revues de portefeuille avec chaque chargé d'affaires
 - Identifier les bonnes pratiques
 - Définir des actions d'améliorations et les actions opérationnelles des différents rôles au sein de l'agence pour atteindre les objectifs opérationnels régionaux de l'agence (nb de rénovations signées et terminées, nb de groupements et nb de nouveaux territoires).
- Partager et faire vivre la vision stratégique et opérationnelle au sein de l'agence en cohérence avec les objectifs et stratégies générales de Dorémi.

Pilotage commerciale de l'agence :

- Écrire et mettre à jour chaque année la stratégie commerciale de l'agence permettant d'atteindre les objectifs cibles.
- Définir avec l'équipe de l'agence le plan d'action commercial et les priorités opérationnelles, ainsi qu'un plan de communication locale avec l'appui de la direction marketing-communication
- Organiser, planifier et participer à des événements de communication locale
- Suivre l'avancement du résultat final cible qu'est le nombre de rénovations signées et terminées, permis par un nombre de groupements constitués, formés et actifs et un nombre de territoires partenaires
- Piloter et suivre l'avancement des résultats des indicateurs de moyens auprès des différents rôles de l'agence (nb de prévisites, nb d'états des lieux architecturaux et techniques, nb de remises d'offre)
- Effectuer un reporting des activités et des performances auprès des différents services en lien avec les activités des agences (commercial, financier...)
- Participer à des échanges entre pairs pour partager des retours d'expériences et mutualiser les forces inter-agences
- Intégrer les nouveaux développements de Dorémi : coordonner l'accompagnement des ménages (avec notre filiale Cléo Renov), accompagner le projet TZEE (territoires zéro exclusions énergétiques) et développer les formations à de nouvelles cibles (avec notre organisme de formation)

- Animer et prospecter de nouveaux territoires partenaires (ex : collectivités locales) et coordonner les actions de leur accompagnement en menant des actions de plaidoyer et la diffusion de retours d'expériences, co-construire un plan d'action, piloter l'action territoriale, l'accompagnement des relais ménages, et l'organisation d'actions pour lever les blocages.
- Développer et animer un réseau de partenaires privés pour valoriser les activités des agences

Action commerciale terrain :

- Réaliser des visites de qualification de projets de rénovation chez des clients particulier
- Développer le réseau d'artisans : rdv commerciaux de présentation de l'offre Dorémi / signature de contrats artisans / vente de parcours de formation artisans

Chaque action doit contribuer à renforcer l'envie et la confiance pour assurer un partenariat fructueux. Il s'agira de cibler les actions d'animation territoriale sur des partenariats à forte valeur ajoutée, tout en adaptant les approches en fonction du niveau de maturité des territoires.

Profil attendu

De formation supérieure (Master, DEA, DESS, diplôme d'ingénieur), vous justifiez d'une première expérience de management commercial réussie (au moins 3 ans).

Compétences

Savoir-faire

- Culture commerciale
- Leadership
- Négociation
- Management direct
- Prise de parole en public

Savoir-être

- Excellent relationnel
- Bon communicant
- Diplomatie
- Sens du service
- Écoute attentive
- Organisation

Culture d'entreprise

Les structures du « groupe négaWatt » (Association négaWatt, Institut négaWatt et Dorémi SAS solidaire) comptent actuellement plus de 80 salariés, Dorémi se compose d'une 50aine de salariés. Son organisation additionne les forces d'une structure hiérarchique et celles d'un mode de gouvernance partagée (inspiré d'holacracy fondé sur l'intelligence collective, l'autonomie et la responsabilité partagée). Au-delà des compétences, nous recherchons des personnes motivées pour accompagner les changements que la transition énergétique et écologique implique, partageant les valeurs d'une équipe engagée dans un projet collectif porteur de sens. Les postes sont évolutifs au gré des besoins de l'organisation et des élans individuels.

Cadre de travail

Le poste est localisé à l'agence de Bordeaux (possibilité de télétravail 3 jours/semaine dans un second temps). Des déplacements sont à prévoir sur la région Nouvelle Aquitaine régulièrement (environ 2 à 3j/semaine).

CDI statut cadre forfait jours (215 jours/an).

Véhicule en location / autopartage, téléphone, ordinateur portable.

Prise en charge des abonnements de transports publics domicile / travail à 100% et de la mutuelle individuelle à 95%, possibilité mutuelle famille.

Dans une dynamique de qualité de vie au travail, nous prévoyons pour vous un accueil et un parcours d'intégration avec l'ensemble de l'équipe en place.

Salaire : A partir de 40k€ selon profil et expérience

Processus de recrutement :

CV et lettre de motivation à envoyer au format CV_Prenom_Nom et LM_Prenom_Nom à recrutement@renovation-doremi.com avant le **20 mars 2024**.

Entretiens de recrutement prévus fin mars pour une prise de poste au plus tôt (idéalement 02/05/2024)