

Filière Métier	COMMERCE	V1
METIER	Responsable Animation Partenaires et Affiliés	05-2022

Conditions spécifiques : déplacements fréquents soit 4j/5 et 1 jour de présence au siège à Paris

MISSION GÉNÉRALE

Véritable interlocuteur terrain des magasins affiliés, l'animateur réseau a pour mission d'animer son réseau d'affiliés pour les fidéliser, créer une dynamique et assurer leur rentabilité. Il/elle est garant de la mise en place opérationnelle des différentes animations/partenariat et vérifie le bon fonctionnement

ACTIVITÉS PRINCIPALES

Animation de la politique commerciale affiliation

- Veille à la mise en place et à la dynamique des animations commerciales
- Veille à l'application de la politique merchandising et marketing
- Conseille sur la politique service/SAV
- Conseille sur la politique de fidélisation clients THOM
- Accompagne les affiliés dans les différentes procédures
- Organise le partage d'expérience et de bonnes pratiques entre les partenaires

Support au pilotage de la performance

- Accompagne les affiliés dans l'analyse des résultats et leur propose des actions pour développer la performance
- Accompagne les affiliés sur les indicateurs de gestion (démarque, remises, défectueux, etc.)
- Accompagne les affiliés à construire les budgets de leur(s) magasin(s)
- Anime et explique les notes d'informations envoyées par le siège chaque semaine.

Suivi et reporting

- Conçoit et actualise les outils de suivi d'activité de la structure au moyen de tableaux de bord
- Signale les opportunités de développement au service Immobilier, les demandes de développement et d'ouverture proposées par les affiliés, propose les rénovations, transformations, travaux nécessaires au service immobilier, qui seront étudiés lors des comités Affiliation.

* Les activités mentionnées peuvent être réalisées en totalité ou partiellement



Filière Métier	COMMERCE	V1
METIER	Responsable Animation Partenaires et Affiliés	05-2022



COMPÉTENCES METIER

• Gestion réglementaire et contractuelle
• Gestion budgétaire, financière et économique
• Gestion et traitement des demandes
• Pilotage de la performance
• Gestion de projet
• Technique de vente et de relation client
• Logiciels spécifiques
• Outils de reporting
• Connaissances des produits/services/écosystèmes

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES/SOFT SKILLS

• Rigueur
• Sens relationnel
• Réactivité
• Planification et organisation
• Analyse et synthèse
• Diplomatie
• Intégrité et éthique
• Pédagogie
• Communication orale
• Communication écrite
• Ambassadeur des valeurs d'entreprise

CHEMINS DE CARRIÈRE POSSIBLES

	Passerelle entrante
	Chef de projet affiliation
	Directeur de secteur
	Directeur de magasin
	Passerelle sortante
	Chef de projet affiliation
	Directeur de secteur
	Directeur de l'affiliation

Degré de proximité par rapport au métier

 proche  atteignable  éloigné