

FICHE DE MISSION

RESPONSABLE COMMERCIAL DU DOMAINE FONCIER

Affectation Direction Stratégie & Promotion Commerciale	Titulaire
Service Planification stratégique, Etudes économiques et Domaine	Mission : 18 mois maximum
	Classification CADRE

MISSIONS

Assure la gestion globale du Domaine avec pour objectif la satisfaction du client.

Met en œuvre la nouvelle politique foncière définie par le PS 2019-2023 selon les préconisations de l'étude foncière de Mensia (développement, commercialisation et renégociation des contrats) dans le cadre du développement du chiffre d'affaires lié au foncier du GPMG et à ses potentiels projets d'aménagement.

Supervise les actions de l'assistante de gestion administrative et de l'assistant(e) de gestion technico-commercial

ACTIVITES PRINCIPALES

Activités au sein de la Direction Stratégie & Promotion Commerciale

- développe et gère un portefeuille de clients existants ou potentiels sur un secteur géographique prédéfini par la Direction de la Stratégie et de la Promotion Commerciale.
- construit un dispositif de gestion de la relation client (CRM)
- pilote un logiciel type CRM afin d'optimiser le traitement et l'analyse des données relatives aux clients et prospects.
- réalise des études de marché (domaine, prospects...)
- Conduit les études de filières économiques en vue du choix de leur implantation sur le site portuaire
- Renégocie les contrats existants
- Commercialise le foncier disponible
- Développe le foncier en contribuant à l'acquisition de nouvelles parcelles
- propose des produits et services en fonction des besoins des clients selon les filières économiques
- soumet une offre commerciale par site portuaire et zone prédéfinie
- propose un plan de rencontres annuel des clients et des actions de fidélisation
- Contribue aux propositions d'aménagements stratégiques du domaine
- réalise des études de benchmark
- propose et rédige les conventions d'occupation et les cahiers des charges des zones amodiées – en lien avec DPO, DPCAM et DPACR.
- accompagne et conseille les managers au niveau du relationnel client du domaine foncier.
- Établit les notes au Directoire concernant la gestion du domaine et les propositions issues des comités ad hoc (Modalités et conditions de mise en œuvre de la gestion domaniale)
- conseille les clients.

Veille au respect des règles de Santé, Sécurité, Qualité, Sécurité, Environnement et Energie

Contribue au programme d'amélioration continue de la qualité du GPMG en proposant des actions d'amélioration.

COMPETENCES REQUISES

Savoir	Bac + 4/5 en commerce/développement commercial B to B + expérience significative dans la gestion du domaine foncier Connaissance souhaitée des règles de la domanialité publique. Maîtrise des techniques de vente et de négociation. Maîtrise Outils bureautiques courants (Word, Excel), tableaux de bord de pilotage et applications informatiques dédiées
Savoir-faire	Participer à la mise en œuvre de la stratégie commerciale du domaine foncier de l'entreprise. Assurer le développement commercial en déterminant quelles sont les attentes et les besoins des

entreprises clientes, afin de proposer des services adéquats et de négocier des contrats respectant la les règles en vigueur.

Détecter les opportunités commerciales, proposer des actions de communication, assurer une veille informationnelle.

Savoir-être Dynamisme, organisation, rigueur, disponibilité, discrétion et devoir de réserve
Aisance relationnelle, Sens de la relation client-fournisseur et de la qualité de service
Qualités d'écoute pour identifier les besoins des clients, diplomatie et éloquence.

03/12/2019