



VILLE DE
LORIENT

MANAGER DU COMMERCE CENTRE-VILLE ET QUARTIERS (H/F)

Contrat de projet (durée) 2 ans

Direction générale des services / Direction Attractivité et Grands Projets Urbains

Lieu d'affectation : à définir

Cadre statutaire		Cotation RIFSEEP	Temps de travail
- Catégorie : B - Filière : Administrative - Cadre d'emplois : Rédacteurs territoriaux		B2	Temps complet Régime hebdomadaire de 37h30
Situation fonctionnelle			
- Référent hiérarchique - Positionnement		Directrice Attractivité et Grands Projets Urbains Au sein de la direction attractivité et grands projets urbains, vous exercez vos missions sous la responsabilité de la directrice Attractivité et grands projets urbains	
Relations fonctionnelles			
- Internes - Externes		Relations avec l' élu en charge du commerce et de la vie économique locale mais aussi avec d'autres élus de la collectivité Relations directes avec la Directrice de l'attractivité et des Grands Projets Urbains Relations avec les directions et services porteurs de projets Relations avec les commerçants et artisans, les réseaux professionnels locaux, régionaux et nationaux du secteur, les chambres consulaires, Lorient Agglomération, Audélor, les acteurs de l'immobilier (agences, offices notariaux, propriétaires, syndicats et bailleurs) et l'ensemble des services de la collectivité.	
Mission principale			
		La direction de l'attractivité et des grands projets urbains (DAU) pilote les grands projets urbains, les questions relatives à l'occupation commerciale du domaine public et au commerce ainsi que les grands événements et manifestations portés ou accompagnés par la Ville. La municipalité souhaite faire de Lorient le plus grand centre commercial à ciel ouvert du Morbihan ; pour ce faire, elle souhaite accompagner les porteurs de projets et les commerçants et développer la vitalité commerciale du centre-ville et des quartiers. Dans cette perspective, vous avez en charge la valorisation, la promotion et la pérennisation des commerces du centre-ville et des quartiers, l'information des commerçants sur les projets de la Ville. Enfin, vous animerez la démarche qui vise à créer un véritable office du commerce à Lorient, en lien avec tous les partenaires.	
Activités du poste			
		Informier et accompagner les commerçants Accueillir et recevoir les commerçants et artisans, être à l'écoute Informer les commerçants de leurs obligations administratives et réglementaires Orienter et accompagner les commerçants vers les services, interlocuteurs et partenaires Informer les commerçants sur les dispositifs et actions mis en place par la Ville et l'Agglomération Mettre à jour le livret d'accueil des nouveaux commerçants Accompagner les associations de commerçants dans leurs actions Soutenir les initiatives des associations commerçantes Assurer la conduite des réunions de projet et de concertation avec les associations Accompagner les porteurs de projets Accueillir, conseiller et accompagner les porteurs de projets Prospector et démarcher les enseignes, les commerces et les investisseurs Maintenir un lien avec les propriétaires de locaux commerciaux Réaliser une veille sur les tendances du commerce, les outils de valorisation et d'attractivité du territoire Maintenir le dialogue avec les immobilières d'entreprises et leur proposer une revue des projets de la Ville Développer des actions commerciales Proposer, développer et piloter des actions visant au maintien et au développement du commerce de proximité dans les quartiers de la Ville Participer à la définition des animations ayant un impact sur la vie commerciale, notamment avec les différentes associations de commerçants Suivre les subventions allouées aux associations de commerçants Promouvoir et valoriser le tissu commercial local, notamment par quartier Promouvoir l'offre commerciale par une communication adaptée (réseaux, ...) Elaborer un projet d'Office du commerce, en lien avec les services compétents de Lorient Agglomération, les Consulaires, les associations de commerçants et les services de la Ville Suivre le programme Action Cœur de Ville en lien avec la directrice	
Compétences et qualités professionnelles requises			
		Expérience professionnelle préalable similaire ou gestion de projet dans le domaine du développement économique ou parcours professionnel à responsabilité dans le domaine du commerce ou l'immobilier de commerces et d'entreprises Capacité à rendre compte Solides qualités relationnelles, écoute et fortes capacités de négociation, diplomatie Travail en réseau et en équipe Capacité d'initiative, de créativité et d'analyse - Dynamisme	
Observations			
		Disponibilité et adaptabilité (travail parfois le week-end, le soir et pendant les manifestations commerciales)	