

<b>FICHE DE POSTE</b> <b>MANAGER DE CENTRE-VILLE</b>	<b><u>Affectation :</u></b> Services administratifs
	<b><u>Supérieur Hiérarchique direct :</u></b> Sous l'autorité hiérarchique de la Directrice Générale des Services
<b>Conditions d'exercice du poste</b>	
<b><u>Lieu :</u></b> Rue du Maréchal Joffre, 59530 LE QUESNOY	
<b><u>Quotité horaire :</u></b> 35 heures	<b><u>Horaires :</u></b> 9H00-12H30 / 13H30-17H00. Possibilité de travail le soir et le week-end.
<b><u>Filière/Catégorie/Grade :</u></b> Administrative/ catégorie A/Attaché	<b><u>Profil :</u></b> Formation Bac+2 minimum de préférence en commerce, marketing, communication ou développement territorial.  Expérience et responsabilités significatives dans ces domaines ;
<b>Objectifs du poste</b>	
Le Manager de centre-ville a pour objectif : <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'accompagnement, renforcement, diversification et extension de l'offre et de l'armature Commerciale et Artisanale du Quesnoy.</li> <li>• De favoriser le partenariat avec les tous acteurs de l'attractivité du centre-ville (<u>en premier lieu l'Union Commerciale</u>) pour la mise en place d'actions visant à renforcer cette attractivité.</li> <li>• Assurer la promotion de la Commune du Quesnoy, en particulier sur le bassin de consommation et sur le Valenciennois, valoriser son attractivité et son dynamisme.</li> <li>• Être force de proposition et participer au développement d'animations commerciales et de services à la clientèle, aux usagers et aux commerçants eux-mêmes.</li> </ul>	
<b>Description des missions</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vous réalisez un travail de prospection commerciale : <ul style="list-style-type: none"> <li>o Vous recherchez de nouvelles enseignes et de nouveaux investisseur(se)s potentiel(le)s</li> <li>o Vous suivez et développez les relations avec les partenaires et les éventuels partenariats financiers (notamment avec la Région Hauts-de-France, dans le cadre de sa politique « Redynamisons nos centres-villes et centres-bourgs »).</li> <li>o Vous accompagnez les porteur(se)s de projets indépendant(e)s ( démarches administratives, recherche de financement) et démarchez les grandes enseignes qui pourraient investir dans le centre-ville.</li> </ul> </li> <li>• Vous diagnostiquez et proposez en liaison avec les élus, la Directrice Générale des Services et le Chargé de projets, des actions visant au renforcement de l'activité commerciale, notamment dans les domaines suivants : la vacance commerciale, développement de la e-réputation et de la vente sur internet,</li> </ul>	

sensibilisation des commerçant(e)s aux enjeux collectifs, signalétique piétonne, campagnes de communication (environs, valenciennois) etc.

- Vous organisez et assurez la bonne coordination des acteurs pour des événements d'ampleur qui contribuent à l'animation du centre-ville (fête de la fraise, marché de Noël, etc.).
- Vous instruisez et faites le suivi administratif des éventuelles subventions mises en place par la municipalité pour la redynamisation des centres-villes et centres-bourgs.
- Vous travaillez à la dynamisation des marchés du Quesnoy, notamment du marché des producteurs locaux
- Vous développez un observatoire du commerce et du centre-ville
  - o Vous êtes l'interlocuteur(trice) de proximité à l'égard de tous les acteur(trice)s intervenant au sein notamment du centre-ville ;
  - o Vous établissez et mettez à jour des outils de suivi et tableaux de bord (notamment tableau et cartographie des cellules commerciales, des transactions en cours,...) ;
  - o Vous observez et analysez le tissu commercial et économique de la ville pour encourager les investisseur(se)s présent(e)s / potentiel(le)s, recensez les locaux vacants, tenez compte dans vos analyses de l'application du PLUi et autres documents d'urbanisme,... ;
  - o Vous êtes attentif à l'évolution des pratiques commerciales (professionnelles / clients) et vous relayez en interne les nouvelles tendances « offres / achats ».
- Vous assurez une veille sur les outils dont la mise en œuvre pourrait contribuer à l'objectif du renforcement de l'attractivité du centre-ville (ORT, SPR etc.).

### Relations (internes/externes)

**Habitants** de la Ville et du Territoire et du Valenciennois.

**Partenaires institutionnels** du commerce et de la création d'entreprises (Région Hauts-de-France, CCI, chambre des métiers, CCPM).

**Associations** : Union Commerciale « Les boutiques du Quercitain », BGE Hauts- de -France, Initiative Sambre-Avesnois, etc.

**Collaboration étroite** les services de la ville (DGS, chargé de projets)

**Élus** : le Maire

### Compétences et savoirs requis

Excellent relationnel et sens du travail en équipe et en partenariat.

Bonne connaissance des acteurs de l'attractivité commerciale.

Capacité d'animer un réseau de partenaires.

Dynamisme et organisation.

### Conditions matérielles

Un bureau

Un téléphone fixe / téléphone portable

Un ordinateur

Une connexion internet