



## LA COMMUNE DE SAINT-JEAN-PIED-DE-PORT (1 843 habitants)

Département des Pyrénées-Atlantiques

RECRUTE

**Un Manager de commerce (H/F)**

Poste à temps complet

**Cadres d'emplois des ATTACHES TERRITORIAUX, INGENIEURS TERRITORIAUX**

**CDD de 2 ans**

(sans exclure les candidatures de fonctionnaires par voie de détachement - Art. L332-24 du code général de la fonction publique)

### I. ACTIVITÉS PRINCIPALES

Sous la responsabilité du Maire et de la Secrétaire Générale des Services, vous serez chargé(e) d'accomplir toutes les tâches administratives et comptables nécessaires au bon fonctionnement de la commune, et plus particulièrement de :

#### 1. Proposer un plan de préconisations et d'orientations

- À partir de l'établissement d'un diagnostic de l'appareil commercial et entrepreneurial,
- Participer à la création et animer le périmètre d'application du droit de préemption commercial,
- Définition d'un Plan d'actions stratégiques à court, moyen et long terme en faveur du développement du commerce dont les objectifs sont : la pérennisation et la modernisation du commerce,
- Participer à la définition des actions ayant un impact sur la vie commerciale, notamment avec l'Union Commerciale et Artisanale, l'Office de Commerce Pays Basque au Cœur et l'Office de Tourisme Pays Basque.

#### 2. Assurer une veille territoriale et sectorielle

- Alimenter une base de données du commerce local à partir de ressources existantes,
- Suivre la législation en vigueur pour les activités commerciales,
- Assurer le suivi et l'évaluation du projet de territoire,
- Être en veille sur le marché des biens immobiliers commerciaux (murs, fonds),
- Être en veille sur les réseaux de professionnels, indépendants ou franchisés, pouvant répondre à des manques identifiés sur St Jean Pied de Port.

#### 3. Informer et orienter les commerçants

- Accueillir les nouveaux commerçants,
- Orienter les commerçants vers les services, interlocuteurs et partenaires compétents selon leur problématique,
- Identifier des porteurs de projets .

### II. COMPÉTENCES

- De formation Bac +3/5, commercial-marketing et/ou développement local-économique ou Du Manager Commerces de Centre-Ville,
- Compétences en aménagement, développement local et développement de l'économie de proximité,
- Maîtrise des techniques de prospection commerciale et immobilière, d'animation et de coordination des différents acteurs,
- Connaissance du cadre des collectivités territoriales et des différents acteurs institutionnels,
- Maîtrise des rôles et attributions des acteurs et partenaires institutionnels du développement local,
- Techniques de travail en mode projet et méthodes d'évaluation et du sens du résultat,
- Excellente capacité rédactionnelle et sens de la communication,
- Goût du terrain et de la médiation.

### III. CONDITIONS D'EXERCICE

- Sens du service public,
- Organisation, rigueur et efficacité (respect des délais),
- Excellent sens du relationnel,
- Autonomie, réactivité et créativité,
- Disponibilité,
- Relations avec les Élus, les administrés, les agents du service administratif et du service technique, le Trésor Public et les usagers,
- Rémunération statutaire + régime indemnitaire.

#### IV. DÉPÔT DES CANDIDATURES

Date limite de dépôt des candidatures : le 30 SEPTEMBRE 2022, à 8 heures.

Les candidatures devront être déposées par voie électronique sur le site [www.cdg-64.fr](http://www.cdg-64.fr), onglet "Emploi et recrutement", rubrique "Offres d'emploi", puis "Postuler à un recrutement suivi par le CDG 64" ou à l'aide du lien suivant : [POSTULER SUR LE SITE DU CDG 64](#)

**Les correspondances seront adressées aux candidats par courriel (convocations, lettres de réponse). Il est impératif de consulter régulièrement votre boîte de réception mail et les courriers indésirables.**

#### V. POUR TOUT RENSEIGNEMENT COMPLÉMENTAIRE

Pôle Valorisation des compétences et des organisations du Centre de Gestion - Tél 05.59.90.18.23 – [recrutement@cdg-64.fr](mailto:recrutement@cdg-64.fr)

#### VI. POSTE À POURVOIR

Le plus rapidement possible