

**Directeur Commercial et Gestion locative
H/F**

Évoléa, Société Coopérative d'Intérêt Collectif d'HLM, gère un patrimoine d'environ 7 500 logements réparti sur l'ensemble du département de l'Allier et emploie 140 collaborateurs.

Travailler chez un bailleur social comme Évoléa, c'est s'engager pour des valeurs fortes : solidarité, utilité sociale, bienveillance, proximité, performance, etc..., et surtout au service de l'humain !

Travailler dans une société coopérative comme Évoléa, c'est avoir la possibilité de s'impliquer dans sa gouvernance et dans ces décisions en devenant coopérateur !

Évoléa, c'est aussi une entreprise qui vous propose un cadre de travail de qualité, dans une ambiance collaborative, et qui s'engage en faveur de l'égalité professionnelle et de la mixité.

Alors, envie de tenter l'aventure avec nous? Ça tombe bien! Nous recherchons, dans le cadre d'un remplacement, un(e)

Directeur Commercial et Gestion locative H/F

La mission

Membre du Comité de Direction et sous l'autorité directe du Directeur Général vous participerez à la définition de la stratégie de l'entreprise dans le cadre des orientations définies par l'entreprise.

Vous aurez pour mission de piloter la politique Clientèle, en encadrant une équipe pluridisciplinaire (20 collaborateurs), relayée par deux responsables de service (Gestion Locative/Relation Clients et Commercial). Vous proposerez et mettrez en œuvre la politique générale relative à la relation client, assurerez le conseil auprès du Directeur Général dans vos domaines de compétences, et animerez les 2 pôles d'activité placés sous votre responsabilité.

En outre, vous représentez l'entreprise auprès des instances de proximité, vous développez les relations avec les différents partenaires, élus locaux et autres parties prenantes, vous êtes garant des objectifs, de la qualité du service rendu, et du respect des engagements pris auprès des collectivités locales.

Vous contrôlez les processus internes de gestion locative, et assurez une veille réglementaire et juridique.

Enfin, vous proposez le budget de votre direction dont vous êtes garant et portez des projets transversaux pour le comité de direction.

Le Directeur Clientèle (Commercial et Gestion locative) aura deux objectifs prioritaires :

- Réduire la vacance des logements, y compris la vacance technique, impliquant une collaboration transverse avec la Direction Technique/Maîtrise d'ouvrage pour gérer la partie travaux.
- Gérer les réclamations, en apportant des réponses rapides et efficaces aux demandeurs, et ainsi développer la satisfaction client.

Ses principales missions sont les suivantes :

- Participe à la définition des objectifs stratégiques de l'entreprise auprès de la direction générale, recueille ses attentes et besoins et aide à leur mise en œuvre opérationnelle.
- Participe à l'élaboration et à la mise en œuvre du Plan Stratégique du Patrimoine (PSP).
- Pilote et porte la Convention d'Utilité Sociale
- Participe à la définition et au pilotage de la politique commerciale (location, foyers), gestion locative et réclamations en accord avec les objectifs généraux fixés (vacance...).
- Supervise les attributions, dans le respect de la réglementation en vigueur et anticipe ses évolutions.
- S'assure de la régularité de l'activité de ses services sur les aspects règlementaires, administratifs, juridiques, achats et marchés.
- Pilote les Conseils de Concertation Locative avec les représentants des associations de locataires.

- Supervise le dispositif d'astreinte de l'entreprise.
- Supervise la gestion et le traitement des situations de troubles de voisinage.
- Participe, pour son périmètre, au déploiement d'actions visant à l'obtention d'une certification qualité.

Le profil idéal

Vous êtes diplômé d'une formation supérieure de type Bac+5 en management ou droit de l'immobilier ou du logement social. Vous disposez d'une expérience professionnelle solide et confirmée dans le milieu commercial/relation clients et immobilier. Enfin, une expérience en management validée est nécessaire.

Ce poste nécessitant une mobilité sur l'ensemble du département de l'Allier, vous êtes obligatoirement titulaire du Permis B.

Enthousiaste, votre esprit méthodique et rigoureux est reconnu, tout comme votre diplomatie et votre sens du contact. Vous faites preuve de leadership et savez animer une équipe. Vous avez une forte capacité d'adaptation et d'anticipation, un esprit d'initiative et êtes capable de faire preuve de bon sens et de gestion de priorité.

Vous ne cochez pas toutes les cases ? Pas de panique ! Pour garantir votre réussite, nous assurons, dès votre arrivée, votre intégration avec un parcours individualisé et nous vous accompagnons en mettant en œuvre un programme de formation adapté à vos besoins.

Les conditions d'embauche

Nous vous proposons ce poste en **CDI**, au statut **Cadre**, à **temps plein** au forfait jours (212), avec une rémunération fixe brute annuelle de 50 à 60K€. Une prime variable est versée chaque année en décembre, fonction de l'atteinte de vos objectifs. Vous disposerez également d'un véhicule de fonction.

Nous vous proposerons une rémunération qui valorisera votre expérience et votre potentiel, accompagnée d'avantages tels que : **prime d'intéressement, épargne salariale, tickets restaurant, compte épargne temps, mutuelle et prévoyance...**

En complément, vous pourrez bénéficier des offres de notre Comité Social et Economique.

Le poste de Directeur Commercial et Gestion locative H/F est localisé au sein de notre **Siège social à Moulins**. Nous vous attendons dès que possible !

Enfin, sachez que nous étudions avec la plus grande attention les candidatures des talents en situation de handicap et leurs éventuels besoins spécifiques.

Vous vous reconnaissez dans ce poste ?

N'hésitez plus ! Adressez-nous votre candidature par mail à recrutement@evolea.fr.