

## Responsable d'agence Centre Val de Loire

Dorémi SAS est une « start-up » de l'économie sociale et solidaire, filiale de l'Institut négaWatt (incubateur de projets pour la transition énergétique).

Doremi a pour ambition de rendre accessible à tous et de massifier la rénovation complète et performante des maisons individuelles.

Pour cela, doremi a déployé 5 agences régionales sur nos territoires partenaires (Lyon, Bordeaux, Blois, Paris, Rennes). Chaque agence est composée d'un responsable d'agence, de conseillers en rénovation, d'un référent technique et d'un réseau de formateurs indépendants.

### Missions

Vous intégrez l'agence Centre Val de Loire.

Sous la responsabilité du directeur des opérations, vous managez l'équipe Centre Val de Loire, coordonnez et pilotez les actions opérationnelles des différents rôles au sein de l'agence pour atteindre les objectifs opérationnels régionaux. Vous partagez et faites vivre la vision stratégique et opérationnelle au sein de l'agence en cohérence avec les objectifs et stratégies générales de Dorémi.

Les missions du poste de Responsable d'agence :

#### Gestion de l'agence :

- S'assurer de la bonne allocation des espaces de travail, des ressources et des matériels
- Proposer et suivre le budget de fonctionnement de l'agence
- Participer à l'élaboration des prévisions d'activités en lien avec le budget annuel

#### Organisationnelle et commerciale :

- Manager l'équipe de l'agence (dimension humaine, communication, fixer des priorités, écouter les besoins, donner du feedback)
- Coordonner et piloter :
  - Suivre l'activité
  - anticiper les écarts
  - identifier les bonnes pratiques
  - définir des actions d'améliorations et les actions opérationnelles des différents rôles au sein de l'agence pour atteindre les objectifs opérationnels régionaux de l'agence (nb de rénovations signées et terminées, nb de groupements et nb de nouveaux territoires).
- Partager et faire vivre la vision stratégique et opérationnelle au sein de l'agence en cohérence avec les objectifs et stratégies générales de Dorémi.
- Écrire et mettre à jour chaque année la stratégie commerciale de l'agence permettant d'atteindre les objectifs cibles.
- Définir avec l'équipe de l'agence le plan d'action commercial et les priorités opérationnelles
- Suivre l'avancement du résultat final cible qu'est le nombre de rénovations signées et terminées, permis par un nombre de groupements constitués, formés et actifs et un nombre de territoires partenaires
- Piloter et suivre l'avancement des résultats des indicateurs de moyens auprès des différents rôles de l'agence (nb de prévisites, nb d'états des lieux architecturaux et techniques, nb de remises d'offre)
- Participer à des échanges entre pairs pour partager des retours d'expériences et mutualiser les forces inter-agences
- Prospector de nouveaux territoires partenaires et coordonner les actions de leur accompagnement

## Profil attendu

De formation supérieure (Master, DEA, DESS, diplôme d'ingénieur), vous justifiez d'une première expérience de management commerciale réussie.

## Compétences

### Savoir-faire

- Culture commerciale
- Leadership
- Négociation
- Prise de parole en public
- Management direct

### Savoir-être

- Excellent relationnel
- Bon communicant
- Sens du service
- Écoute attentive
- Organisation

## Culture d'entreprise

Les structures du « groupe négaWatt» (Association négaWatt, Institut négaWatt et Dorémi SAS solidaire) comptent actuellement plus d'une soixantaine de salariés, Dorémi se compose d'une 40aine de salariés. Son organisation additionne les forces d'une structure hiérarchique et celles d'un mode de gouvernance partagée (inspiré d'holacracy fondé sur l'intelligence collective, l'autonomie et la responsabilité partagée). Au-delà des compétences, nous recherchons des personnes motivées pour accompagner les changements que la transition énergétique et écologique implique, partageant les valeurs d'une équipe engagée dans un projet collectif porteur de sens. Les postes sont évolutifs au gré des besoins de l'organisation et des élans individuels.

## Cadre de travail

Le poste est localisé dans notre agence de Blois (possibilité de télétravail 3 jours/semaine dans un second temps).

Des déplacements sont à prévoir sur le secteur de la région CVDL, sur les territoires ayant lancés Dorémi, ainsi que sur les territoires prospects (environ 2 à 3j/semaine)

CDI statut cadre forfait jours (215 jours/an).

Véhicule de service, téléphone, ordinateur portable.

Prise en charge des abonnements de transports publics domicile / travail à 100% et de la mutuelle individuelle à 95%, possibilité mutuelle famille.

Dans une dynamique de qualité de vie au travail, nous prévoyons pour vous un accueil et un parcours d'intégration avec l'ensemble de l'équipe en place.

**Salaire** : selon profil et expérience

### Processus de recrutement :

CV et lettre de motivation à envoyer au format CV\_Prenom\_Nom et LM\_Prenom\_Nom à recrutement@renovation-doremi.com avant le 15/05/2022.

Entretiens de recrutement prévus sur fin mai pour une prise de poste au plus tôt

Objet du mail : Resp-agence-CVDL (merci de bien mentionner l'objet du mail car plusieurs recrutements sont en cours)