



## OFFRE D'EMPLOI

# Directeur Adjoint / Pôle Numérique Solidaire (h/f)

*Vous souhaitez mettre vos compétences au service d'un projet porteur de sens ? Rejoignez une entreprise engagée et des équipes passionnées pour développer les ventes de matériel high-tech reconditionné, et contribuer ainsi à limiter l'impact environnemental du numérique tout en favorisant l'insertion des personnes éloignées de l'emploi.*

### CONTEXTE

La coopérative (SCIC) les [Ateliers du Bocage](#), membre du mouvement Emmaüs, agit depuis plus de 25 ans au service de l'insertion et de l'environnement, grâce à de multiples activités qui se sont développées sur le territoire et jusqu'à l'international. La **vente de smartphones et de matériel informatique reconditionnés** dans nos ateliers est une activité en forte croissance, en réponse à la demande de nos divers clients : particuliers, associations, professionnels.

Sous la responsabilité du directeur général, et en vous appuyant sur les équipes en place, vous pilotez le développement et la structuration des activités du pôle « Numérique Solidaire » (chiffre d'affaires annuel de 2.4 M€) comprenant:

- La vente aux particuliers et les services associés : boutiques physique et e-commerce
- La vente aux associations, et le programme [Solidatech](#) dédié à la transformation numérique des associations
- La vente en lot et vente aux professionnels

### MISSIONS PRINCIPALES

#### Participation au pilotage de l'entreprise

- En lien avec le CODIR, vous contribuez à la définition, à l'animation et à l'évaluation de la stratégie de l'entreprise : projet à 3 ans, budgets, projets structurants...
- Vous participez activement aux instances, en représentation de vos activités : Conseil de Surveillance, CSE
- Responsable de la performance économique de vos activités, vous suivez, améliorez et partagez des indicateurs de pilotage.
- Vous êtes un interlocuteur privilégié pour les autres pôles de l'entreprise, dans une logique de co-construction et de cohérence de la stratégie / de l'organisation globale.
- Vous représentez et valorisez l'entreprise à l'occasion d'événements ou auprès de partenaires clés.

#### Pilotage et développement des ventes

- En lien avec vos équipes et en coordination avec les équipes en charge des approvisionnements et de la production, vous définissez les objectifs de ventes d'équipements (informatique / téléphonie) et de services pour l'ensemble des canaux et cibles :
  - 4 boutiques (Poitiers / Niort / Bressuire / Le Pin)
  - E-commerce : site web [la-bootique.com](#) en propre et deux places de marché
  - Solidatech (associations) : site web [solidatech.fr](#), et vente sur devis
  - Vente en lot / aux professionnels
- Vous définissez et mettez en place une politique marketing / communication adaptée aux enjeux de développement et au contexte de l'entreprise, permettant d'atteindre les objectifs fixés.

- En vous appuyant sur les ressources et compétences disponibles, vous mettez en place les actions nécessaires au bon fonctionnement des activités et à leur développement sur le long terme.
- Vous menez des études de marché / opportunité afin de développer les ventes : nouveaux canaux, partenariats, commande publique...
- Vous êtes garant de la qualité de l'expérience client (qualité produit / accueil et conseil / SAV) et pilotez les actions d'amélioration.
- Vous menez et partagez une veille concurrentielle et technologique.

### Management des équipes

- Garant de la cohésion des équipes et du bien-être au travail de tous, vous êtes responsable d'une vingtaine de salariés au total (dont 6 en direct), présents sur différents sites.
- Vous organisez et animez les temps de réunion nécessaire à la bonne marche des activités
- Vous accompagnez les salariés du pôle dans l'évolution de leurs missions et leur montée en compétences.
- Vous assurez le management et la gestion de proximité pour les équipes des boutiques / e-commerce, avant l'arrivée d'une ressource dédiée.

### Gestion et structuration des activités

- Vous prenez la main directement sur certaines tâches de gestion et de coordination
- Dans une logique d'amélioration continue, vous définissez et améliorez les processus en lien avec les ventes, au niveau du pôle et en interface avec les autres fonctions de l'entreprise (production, comptabilité, IT...)
- Vous accompagnez le Responsable de Solidatech dans le pilotage spécifique du programme, et contribuez aux choix stratégiques concernant sa gestion et son développement.
- Vous gérez et améliorez les outils numériques à disposition : gestion de point de vente, gestion de stocks, gestion SAV, communication interne et externe... Et vous contribuez également au projet de mise en place d'un nouveau SI au niveau entreprise.

## PROFIL & COMPETENCES

---

- Vous disposez d'un Bac+5 dans le domaine du **Commerce / Marketing / Management** et d'expériences professionnelles significatives, idéalement dans le domaine de la vente et du e-commerce.
- Vos **qualités relationnelles** et vos expériences précédentes vous permettent d'animer et manager avec aisance une équipe multi-site.
- Vous avez de l'appétence pour le **monde du numérique** et des technologies, et des connaissances sur les produits que nous proposons (smartphone, laptops, desktop, écrans, serveurs...)
- Les **valeurs et le projet social** de l'entreprise vous parlent et vous êtes prêt à les défendre.

## CONDITIONS

---

- **Contrat** : CDI
- **Localisation** : La Boujalière (79140) – possibilité de télétravail depuis Nantes
- **Rémunération annuelle brute** : Selon profil
- **Démarrage** : dès que possible
- **Pour postuler**, merci de transmettre CV, lettre de motivation et prétention salariale à : [recrutement@adb-emmaus.com](mailto:recrutement@adb-emmaus.com)