

Directeur Réseaux Adhérents F/H



"ÊTRE MIEUX ARME"



QANTIS, véritable success story lyonnaise en forte croissance !

Plateforme de services et solutions aux Réseaux et Entreprises, historiquement portée par une Centrale d'achats collaborative et indépendante dédiée aux PME, Groupements / Coopératives et Associations professionnelles (BTP-Industrie-Service), **QANTIS** regroupe plus 30 000 adhérents sur tout le territoire national.

Ce qui fait sa spécificité est son esprit « collaboratif » tant avec les fournisseurs, adhérents et collaborateurs ainsi que ses valeurs humaines. Dans une logique de croissance et de structuration, l'entreprise recrute un.e Directeur.trice pour son pôle « Réseaux Adhérents ».

MISSIONS

Rattaché au Directeur Général, membre du CODIR, incarnant nos valeurs et notre ADN, responsable du Pôle « Réseaux Adhérents » garant de la fidélisation, l'animation et le déploiement des accords-cadres auprès des adhérents, vous accompagnez votre équipe dans leur montée en expertise et participez à la transformation de QANTIS (digitalisation, ...).

Votre mission, sur le territoire national, consiste à :

Manager le pôle « Réseaux Adhérents » et piloter la stratégie de croissance :

- **Encadrer et coacher** vos collaborateurs afin d'accompagner leur montée en compétences ;
- Garantir une cohésion d'équipe et valoriser **le travail en mode collaboratif** ;
- **Structurer / Professionnaliser nos pratiques** tout en respectant notre identité ;
- **Veiller à la réalisation des objectifs** et à la bonne mise en place des plans d'actions en vous assurant de la qualité et de la régularité des reportings ;
- Assurer et garantir **l'augmentation du taux de pénétration des accords-cadres** fournisseurs ;
- Participer à la bonne **intégration des nouveaux partenaires** et assurer la croissance des partenaires existants ;
- **Préserver la qualité de l'expérience adhérent** dans une logique de fidélisation ;
- Maintenir une présence terrain nationale en prenant en charge **la relation commerciale avec les comptes clés** ;
- Accompagner votre équipe lors de **rendez-vous adhérents et de salons professionnels** ;
- Mener des **actions commerciales terrains** lorsque l'activité du pôle le requiert ;
- **Être garant de la mise à jour quotidienne du CRM.**

En parallèle, vous travaillez en mode collaboratif sur des projets transversaux avec l'ensemble des autres services (retours terrain, co-création...).

PROFIL

Plus que votre formation, nous valorisons une première expérience en management positif et en animation / vente / prescription auprès d'univers BtoB cibles ou approchant (industrie, construction ou service) : fédérations professionnelles, organisations métiers, collectivité, réseaux...

Que vous ayez évolué dans des univers type PME / ETI ou Groupe, vous savez structurer et processer votre activité. Force de proposition, vous vous inscrivez dans une dynamique de transformation, d'amélioration. De plus, vous êtes doté d'une appétence digitale.

Bon communicant, avec bienveillance, vous savez fédérer et motiver votre équipe (même à distance) en favorisant le travail collaboratif. Doté d'une aisance relationnelle, vous êtes orienté client et avez une réelle appétence pour le terrain.



LYON (siège) / Déplacements
France entière



CDI



Fixe + intéressement + mutuelle +
CE + VL

Référence (objet du mail) :
DRAHOD1121

Mail à candidature@hodas-rh.fr