

Notre client est une enseigne retail à forte notoriété dans l'univers de la distribution d'articles à prix discount. Pour accompagner l'expansion de leur réseau sur le marché français, nous recherchons leur:

### **Responsable de l'expansion (h/f/n)**

Pour répondre à la stratégie d'expansion et de rationalisation du parc de magasins, vous serez en charge de la négociation régulière des loyers avec les bailleurs ainsi que de l'accompagnement des projets en lien avec la Stratégie du Groupe.

#### **A ce titre, vos missions consisteront à :**

- Définir en étroite collaboration avec la direction internationale les zones de recherches à cibler
- Visiter les emplacements cibles et reporter à la direction internationale
- Choisir les meilleurs dossiers pour la marque: tant en image qu'en conditions financière
- Analyser les succès des magasins pour optimiser les critères de recherche et d'implantations futures, utilisation de la data : analyse de traffics, données socio démo..
- Analyser la faisabilité technique et financière sur chaque projet
- Assurer un contact permanent avec les agents immobiliers et promoteurs
- Suivre les baux commerciaux des magasins, leur renouvellement et leur négociation
- Suivre les contrats d'assurances
- Assurer un veille sur l'actualité juridique.
- Préalablement et à la suite d'une ouverture de point de vente, et en étroite collaboration avec le Responsable du Réseau, vous serez aussi en charge des missions suivantes:
- L'accompagnement et la mise en place opérationnelle des ouvertures, le suivi de l'activité post-ouverture,
- Vous assurer d'un service premium et d'une bonne collaboration avec les équipes sièges (marketing, merchandising, produits, finance etc.)

#### **Profil :**

- Nous recherchons pour ce poste un profil expérimenté avec une expertise du développement / expansion de réseau retail et de l'ensemble des compétences métiers que cela implique.
- En professionnel du développement retail, vous maîtrisez les connaissances nécessaires pour gérer les problématiques contractuelles du secteur (bases juridiques du secteur, baux commerciaux, contrats de franchises, d'affiliation etc.).
- Vous avez une excellente connaissance du maillage des villes et centres commerciaux en France et vous avez tissé, au cours de votre expérience, des liens étroits avec les bailleurs mais également avec une population de franchisés/affiliés, d'avocats etc.
- Votre position de Responsable du développement fait de vous l'ambassadeur de la marque et par conséquent le "1er commercial" de la marque au contact avec les candidats à la franchise/affiliation. Vous êtes donc un développeur dans l'âme et avant tout un commerçant.
- Organisé, synthétique, rigoureux et bon communicant, vous travaillez êtes à l'aise avec le travail en équipe avec les différents services du siège.
- Au-delà du développement du réseau, vous êtes agile et créatif et vous prenez toutes les bonnes initiatives pour remonter du terrain les informations utiles à l'optimisation du business model (évolution des contrats, des process de fonctionnement etc.) afin de proposer aux candidats un service attractif, pérenne et profitable pour les deux parties.
- Des déplacements fréquents sur tout le territoire français sont à prévoir.
- Poste basé indifféremment en télétravail à Paris ou dans une grande ville en France.
- Un bon niveau en allemand et/ou en anglais sera un plus.

Merci d'adresser votre candidature sous référence **FD RE NF** de préférence par email à :

**IMS International Management Services SAS**  
Madame Nathalie Faivre

**Paris**  
18, rue de la Barre  
F-95880 Englien-les-Bains

France (+33) 771 85 09 74 / Deutschland (+49) 152 2673 6302  
nf@ims-mgt.com  
www.ims-mgt.com

**Freiburg**  
Jakob-Saur-Strasse 9  
D-79199 Kirchzarten

---

#### **DISCLAIMER**

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.