

FICHE DE POSTE
RESPONSABLE D'AGENCE

RAISON D'ETRE

Le Responsable d'Agence est le relais du Responsable Régional sur son périmètre géographique. Il assure la gestion complète de son secteur, tant dans sa dimension administrative et humaine que dans sa dynamique commerciale. Il organise et gère les activités de ses équipes dans le cadre d'un budget établi par la Direction.

SITUATION DANS L'ORGANIGRAMME



PERIMETRE DU POSTE

➤ **Interlocuteurs internes**

- Le Directeur Général
- Le Directeur Administratif et Financier
- Le Responsable Régional
- L'équipe des commerciaux
- L'équipe des assistant(e)s administratif(ve)s.
- L'assistant(e) référent(e)
- L'équipe des diagnostiqueurs
- Le référent technique
- Le service recouvrement
- Le GIE

➤ **Interlocuteurs externes**

- Les clients :
 - Agences immobilières
 - Notaires
 - Particuliers
 - Syndics
 - Administrations
- Les fournisseurs

➤ **Chiffre d'affaire géré**

- 200 à 300 clients / 120K€ à 240K€ de CA annuel

➤ **Encadrement**

De 2 à 10 collaborateurs.

MISSIONS

1/ Assurer le développement commercial

- Constituer un portefeuille de clients et le développer
- Assurer, par son action, le développement du chiffre d'affaires de son agence ainsi que sa rentabilité, notamment via l'augmentation du panier moyen,
- Organiser l'activité commerciale de ses équipes,
- Garantir la réalisation des objectifs qualitatifs et quantitatifs établis pour son agence, en terme de chiffre d'affaire facturé et encaissé
- Participer au recouvrement auprès des prescripteurs

2/ Assurer l'animation de son équipe

- Animer et gérer les membres de son équipe,
- Répartir, organiser et coordonner les missions au sein de son équipe,
- Contrôler l'activité et le suivi de ses collaborateurs afin d'optimiser les résultats
- Assurer un climat propice à la qualité du service.
- Garantir la bonne compréhension et l'application des politiques, méthodologies, procédures et outils par les membres de l'équipe.
- Valider les notes de frais, les dépenses budgétaires liées au fonctionnement de l'agence
- Participer au recrutement et à la formation de ses équipes

3/ Etre le relais du responsable régional

- Assurer un reporting régulier sur des aspects commerciaux, techniques mais aussi sociaux auprès du responsable régional
- Mettre en œuvre la politique commerciale et les directives du groupe sur son périmètre géographique.
- S'assurer, notamment par l'animation de réunion, de la diffusion de l'information auprès des membres de son équipe (commerciaux, diagnostiqueurs, assistantes),

CONTEXTE ET ENJEUX

Dans un contexte à la fois resserrement de l'activité et de forte présence concurrentielle, le Responsable d'Agence participe à la mise en œuvre de la stratégie de la société et est le relais du Responsable Régional au sein de son agence. Il est garant du climat social, de l'implication des équipes et du développement commercial sur son secteur.

COMPETENCES REQUISES

- Aptitude au management et à l'animation d'équipe
- Sens du contact / aptitude relationnelle
- Aptitude à la négociation
- Rigueur
- Excellente présentation
- Sens du challenge

FORMATION

- Diplôme : Niveau Bac +2 à Bac +4 (type BTS ou école de commerce)
- Niveau d'expérience :
 - Expérience confirmée de commercial dans le domaine des services
 - Connaissance de l'immobilier
 - Expérience de management

FORMATION

Le(a) Responsable d'Agence peut évoluer à terme vers un poste de Responsable Régional.