

Chargé de développement et innovation

Identification		
Localisation du poste : Nouméa		
Intitulé de l'Emploi : Chargé de soutien des réseaux de vente (TIARHE 0136)		
Catégorie : A	Corps : Cadre d'exploitation	
Direction : Distribution	Unité organisationnelle : Pôle Commercial et marketing	
Place dans l'organigramme : N - 2	Intitulé de la fonction du supérieur hiérarchique direct : Chef de service du pôle Commercial et Marketing	
Nb d'agents permanents encadrés : <ul style="list-style-type: none"> • Directs : 0 • Indirects : 0 		
Champs relationnels : <ul style="list-style-type: none"> - Relations internes OPT-NC : <ul style="list-style-type: none"> - Chargé de produits et communication réseau - Ensemble du pôle Réseau d'agences - Chef du bureau soutien RH et travaux - DSI et DMI - Relations externes OPT-NC : <ul style="list-style-type: none"> - Clients mandataires 		
Missions		
<p>Mission : Soutenir la direction dans la conduite de projets à caractère innovant et en ligne avec le développement commercial et l'expérience client, ou pour rechercher de nouveaux clients Assurer le suivi et le reporting de ces projets ainsi que leurs résultats</p>		
<p>Responsabilités principales :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Exercer une veille commerciale et technique en lien avec le plan stratégique de la distribution (distribution métiers, adjacences...) - Elaborer, monter, proposer des projets à faire émerger, des analyses/amorces de dispositifs innovants - Piloter la mise en œuvre des projets innovants sur le réseau d'agences (informatique, matériels, humains...). - Structurer et conduire les projets d'accompagnement au développement et à la performance pour le compte de la direction de la distribution - en effectuer le suivi et en rendre compte - Fédérer les différentes contributions à ces projets et en assurer un encadrement fonctionnel des collaborateurs - Collecter et diffuser les informations permettant aux différents contributeurs une vision partagée de la mise en œuvre et des difficultés à résoudre - Rendre compte de l'activité couverte sur tous les volets de son périmètre, l'analyser et en proposer à sa hiérarchie les enseignements / recommandations 		
Compétences		
Savoirs : ce que je sais	Savoir-faire (observables) : ce que je sais faire	Savoir être (observable) : Comment j'agis et interagis

<ul style="list-style-type: none"> - Connaissance du plan stratégique de l'Office - Produits et services de l'Office, - Bases fondamentales de la réglementation des produits et services, - Principes généraux d'établissement d'un business plan, d'un budget et de tarification d'une offre - Techniques de gestion de projet 	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre les enjeux et la stratégie de l'entreprise, savoir adapter sa « roadmap » produits en fonction - Savoir analyser les indicateurs pertinents (l'activité de son marché) et les usages (des clients) - Fédérer autour des propositions - Argumenter - Savoir élaborer les éléments financiers à transmettre aux directions financières et au contrôle de gestion pour finalisation business plan et calcul du retour sur investissement 	<ul style="list-style-type: none"> - Autonomie - Travail méthodique - Sens de l'organisation - Esprit d'analyse et de synthèse - Gestion des priorités - Bonnes qualités relationnelles et d'adaptation - Esprit d'équipe - Capacité à convaincre - Ténacité et diplomatie - Discrétion professionnelle - Savoir être force de proposition - Créativité
---	--	---