

FICHE DE POSTE**Directeur BU GISCO BtoB****DESCRIPTION DU POSTE**

Le Directeur de la BU GISCO est chargé de piloter l'ensemble des activités de la BU BtoB Gisco. Il veille à atteindre les objectifs stratégiques, financiers, opérationnels et qualitatifs définis par le Groupe.

Il est garant de la performance globale de son périmètre dans le respect des délais, des budgets, de la qualité et des exigences réglementaires.

Il est le pilote de son activité en lien avec le Directeur de filiale

MISSIONS ET ACTIVITES PRINCIPALES**MANAGEMENT STRATEGIQUE ET ORGANISATIONNEL DE LA BU GISCO**

Elaborer et mettre en œuvre les objectifs stratégiques de son périmètre d'activité dans le respect de la stratégie du groupe IRISOLARIS :

- Piloter l'organisation des ressources (humaines, techniques et financières) au niveau siège et régional
- Assurer le reporting régulier sur les indicateurs de performance (rentabilité, productivité, qualité)
- Développer les relations stratégiques avec les partenaires et clients clés
- Anticiper les évolutions sectorielles et proposer des axes de développement
- S'assurer du suivi de son budget et de la projection de son activité y compris financière.

MANAGEMENT OPERATIONNEL

- Superviser les activités des agences pour garantir l'atteinte des objectifs de la BU BtoB Gisco
- Organiser et suivre la planification annuelle en fonction des objectifs du groupe , s'assurer de la bonne mise en œuvre en région et de la fiabilité de la production régionale
- Piloter la gestion des projets (budgets, délais, qualité) et garantir la satisfaction client
- Veiller à la mise en œuvre des bonnes pratiques de sécurité et de respect environnemental
- Gestion du P&L et de la production
- Suivi des objectifs de vente et de ses KPI.

MANAGEMENT DES EQUIPES

- Recruter, motiver et fidéliser une équipe de collaborateurs
- Fixer des objectifs aux équipes, aux agences, magasins et succursales et les suivre
- Adapter les compétences des équipes et les prestations aux nouveaux projets
- Evaluer les performances individuelles et collectives des équipes (mise en place de formations, réalisation d'entretiens)
- Fédérer son équipe autour de projets d'innovation permettant la création de nouveaux produits.

COMPETENCES

Techniques

- Expertise en gestion de projets dans le secteur commerce et des énergies renouvelables.
- Normes et procédures qualité / Contrôle interne / Maîtrise des risques
- Connaissances techniques et réglementaires relatives à son domaine métier
- Connaissances budgétaires et financières
- Veille client, concurrentielle et sectorielle
- Bonne maîtrise des logiciels bureautiques (Pack Office) et des logiciels métiers

Relationnelles

- Faire preuve de leadership
- Adopter un management transversal et hiérarchique
- Adopter un comportement relationnel approprié en vue de gérer des relations difficiles
- Être disponible et avoir le sens de l'écoute
- Argumenter ses décisions afin de convaincre et susciter l'adhésion / Qualités de négociation
- Faire preuve d'un esprit d'équipe (service et entreprise)
- Faire preuve de dynamisme et positiver

Savoir être

- Être polyvalent et autonome
- Faire preuve de rigueur, d'organisation
- Gérer les priorités et être réactif
- Capacité d'anticipation et de projection
- Savoir faire preuve de discrétion
- Être force de proposition et de créativité