



Responsable commercial bois groupe ouest - H/F (2017-0021)

| | |
|----------------------------|--|
| Métier | COMMERCE DU BOIS / COMMERCE DES SERVICES |
| Type de contrat | CDI |
| Niveau de diplôme | Bac+5 |
| Niveau d'expérience | Confirmé |
| Pays | France |
| Région | Lorraine |
| Département | MEURTHE ET MOSELLE (54) |
| Ville | NANCY |

Présentation de l'entreprise

Acteur majeur de la filière forêt-bois, premier gestionnaire d'espaces naturels en France l'Office national des forêts (ONF) assure la gestion de près de 10 millions d'hectares de forêts publiques (forêts de l'Etat et des collectivités) en métropole et en outre-mer. L'ONF mobilise 40% de l'approvisionnement en bois utilisés par la filière (450.000 emplois).

Il mène ses actions dans le cadre du contrat d'objectifs et de performance 2016-2020, signé avec l'Etat et la Fédération nationale des communes forestières.

L'ONF assure des missions de service public (prévention et gestion des risques naturels) et propose des produits et services pour les collectivités et les entreprises.

Au quotidien, l'action des forestiers s'articule autour des trois piliers de la gestion durable : la production de bois, la protection de l'environnement et l'accueil du public.

Etablissement Public Industriel et Commercial employant près de 9500 personnes, l'ONF poursuit son développement et recherche sur l'ensemble du territoire des compétences pour faire face à un fort renouvellement générationnel. Il diversifie ses recrutements au travers de différentes sources : concours, accueil d'apprentis et d'alternants, recrutement de managers et d'experts en CDI.

La direction territoriale Grand Est de l'ONF couvre 10 départements du ¼ Nord-est. Elle est composée de 14 agences territoriales, deux agences travaux et une agence études.

La mission commerciale bois et services de l'ONF Grand Est est en charge sur l'ensemble du territoire de cette région de la politique commerciale bois et services (travaux, maîtrise d'œuvre, études) qu'elle contribue à animer, définir et piloter.

Descriptif du poste

Essentiellement sur le pôle Ouest de la DT Grand Est, mais aussi pour certaines missions sur l'ensemble du territoire Grand Est, vous aurez pour mission :

Participer aux ventes publiques (membre du bureau pilotant la vente) et analyser les résultats.

Définir les orientations et la stratégie commerciale.

Négociation, préparation et suivi de contrats.

Etablir des bilans d'activité, faire une veille commerciale.

Gérer les dossiers contentieux.

Participer à l'animation de réunions avec les clients et partenaires.

Déployer le logiciel Production bois « bois façonné » sur l'ensemble de la Direction territoriale Grand Est soutien aux agences, organisation et mise en œuvre des formations.

Profil recherché

Vous disposez d'une expérience en management d'équipes dans les secteurs forestier, commerce du bois et/ou d'une formation supérieure, idéalement en gestion forestière ou commercialisation des bois.

Vous possédez un excellent sens relationnel, une très bonne écoute, une grande capacité d'adaptation et un esprit de compétition. Autonome et organisé, vous savez gérer votre temps et avoir le goût du travail en équipe.

Retrouvez toutes nos offres sur l'espace carrière :
<http://www.onf.fr/onf/sommaire/metiers/postuler/postuler/@@index.html>