

Annnonce de recrutement ref. respprospdev-211020

Fonction : Responsable Prospection et Développement au Pôle Hébergement et Réservation hôtelière/DELTA
Nb. postes : 1

Le groupement

30 ans de lutte sur le terrain contre l'exclusion

Le Samusocial de Paris est un acteur central de la lutte contre l'exclusion. Aller vers, accueillir, soigner et héberger les personnes et les familles en grande précarité sont au cœur de ses missions depuis trente ans. Organisé en Groupement d'Intérêt Public, il fédère les énergies d'équipes de professionnel.les et de partenaires publics et privés, autour de valeurs communes : l'égalité entre tous les individus, la solidarité collective pour venir en aide à toute personne en situation d'exclusion, la dignité pour toutes et tous.

L'environnement

Créé en 2007, le Pôle Hébergement et Réservation hôtelière (PH/RH) du Samusocial de Paris (SSP) est chargé de prospecter, négocier les tarifs, réserver, sécuriser la chaîne de réservation et vérifier les bonnes conditions de vie des familles hébergées.

Le PH/RH assure l'hébergement à l'hôtel d'environ 42 000 personnes sans domicile en Île-de-France, sur environ 650 établissements.

La mission

Dans le respect de la Charte du GIP Samusocial de Paris (SSP), sous l'autorité hiérarchique de la Direction du PH/RH, vous avez pour mission de développer une offre hôtelière de qualité correspondant aux besoins du service, ainsi que des solutions alternatives élaborées par la direction. Vous inscrivez votre action dans un souci constant de probité et d'intégrité, et agissez dans le respect de la confidentialité inhérente aux problématiques et éléments dont vous avez connaissance.

Le poste

Plus précisément, vous êtes en charge de la réalisation des activités principales suivantes :

Dans le cadre du pôle :

- Mettre en œuvre les objectifs fixés par la Direction du PH/RH
- Coordonner l'activité du pôle liée au développement de l'offre d'hébergement
- Recenser l'ensemble des besoins et notamment ceux liés au bon fonctionnement du parc hôtelier, en vue d'adapter la gestion du pôle aux impératifs d'efficacité
- Élaborer les outils statistiques, informatiques et les matrices nécessaires au suivi de votre activité
- Participer à la communication auprès des partenaires du SSP concernant les conditions et la qualité de la prise en charge des usagers.

Dans le cadre des actions de prospection :

- Élaborer, avec la Direction, le rétroplanning des objectifs à atteindre et des moyens à mettre en œuvre, après analyse et évaluation des différentes composantes du marché
- Définir les cibles géographiques de prospection
- Élaborer une étude détaillée des communes d'accueil dans un objectif de stabilisation des publics
- Prospecter, visiter et évaluer les établissements hôteliers cibles pouvant répondre au cahier des charges, et présenter un dossier complet de partenariat potentiel
- Récupérer l'ensemble des pièces administratives et vérifier leur validité auprès des organismes compétents
- Proposer une tarification à la nuitée, mensuelle et annuelle, pré-négociée avec le fournisseur hôtelier
- Évaluer l'adéquation entre l'offre d'hébergement et les attentes du service, et identifier le cas échéant des axes

de progression.

Dans le cadre des actions de développement :

- Élaborer, avec la Direction, le rétroplanning des objectifs à atteindre et des moyens à mettre en œuvre, après analyse et évaluation des différentes composantes du marché
- Étudier, analyser et synthétiser les différentes alternatives proposées par la direction
- Prospector, visiter et évaluer les alternatives cibles pouvant répondre au cahier des charges
- Établir une étude de faisabilité et un modèle économique viable pour chacun des projets, et présenter un dossier complet avec présentation du modèle économique, de la proposition de contractualisation et du planning de mise en œuvre.

D'une manière générale, vous élaborez les plannings prévisionnels, les TDB et synthèses d'activité, et réalisez un outil prévisionnel de mise à disposition des nouveaux hébergements.

L'expérience

Vous disposez d'une expérience de 3 ans minimum dans le commerce et/ou la négociation, ainsi que d'une expérience réussie en management d'équipe.

Les compétences

Vous avez de bonnes connaissances des règles d'achat public et des notions techniques dans le domaine du bâtiment.

Vous avez de vraies aptitudes au négoce.

Vous disposez de compétences en management d'équipe.

Vous savez appliquer les instructions données et rendre compte à votre hiérarchie.

Organisé(e) et rigoureux(se), vous savez définir les priorités, travailler dans l'urgence et vous adapter aux situations.

Vous disposez de bonnes capacités rédactionnelles et êtes à l'aise dans l'utilisation des systèmes d'information.

Le contrat

Nous avons 1 poste à pourvoir dès que possible.

En tant que Groupement d'Intérêt Public (GIP), nous pouvons proposer les types de contrats suivants :

- Un contrat à durée déterminée de 6 mois dans le cadre d'un remplacement de congé maladie.
- Une mise à disposition ou un détachement pourra être organisé pour un fonctionnaire.

Statut : Cadre au forfait jour avec acquisition de 15 RTT par an.

Votre rémunération sera à partir de 3240 € bruts mensuels, conformément à la grille Cadre administratif de niveau 2. Une reprise partielle de votre expérience pourra être étudiée.

Vous bénéficierez également :

- d'une indemnité pour vos repas,
- d'une mutuelle attractive,
- d'une prise en charge de votre titre de transport à hauteur de 50%.

Votre lieu d'activité sera le site de Grandcoing (15 Rue Maurice Grandcoing, 94200 IVRY-SUR-SEINE).