

## PROFIL DE POSTE MANAGER DE COMMERCE (H/F)

Nichée au cœur de la Dordogne, au sein de la région Nouvelle-Aquitaine, Périgueux allie qualité de vie, dynamisme économique et cadre patrimonial exceptionnel. Préfecture de la Dordogne, la ville compte plus de 30 000 habitants, se situe à 1H30 de Bordeaux par l'A89. Ville active avec 3 123 entreprises, 23 000 emplois et plus de 800 commerces, la ville bénéficie d'une zone de chalandise estimée à plus de 100 000 habitants (*aire d'attraction des villes 2020, INSEE statistiques locales*), qui rayonne bien au-delà de ses frontières administratives.

Engagée depuis 2018 dans le programme national Action Cœur de Ville, la Ville de Périgueux affirme une volonté forte de transformation et de développement. La Ville de PÉRIGUEUX recrute un(e) manager de commerce qui sera placé(e) sous l'autorité hiérarchique de la cheffe de service « Projet urbain et Action Cœur de Ville ».

### GRADES :

Attaché (catégorie A)

Attaché principal (catégorie A)

### MISSIONS :

#### Développement commercial du territoire

- Réaliser des études, un diagnostic et de la prospective au service de la connaissance du territoire et de l'offre commerciale
- A l'appui des données socio-économiques, établir une stratégie et un programme d'actions de redynamisation et de développement commercial et d'animation de la commune (du centre-ville aux quartiers fragilisés) : par exemple, office de commerce, assises du commerce, concession, etc.
- Contribuer au développement d'une offre commerciale plus visible et plus lisible
- Coordonner, suivre et évaluer les actions mises en œuvre

#### Partenariats financiers et techniques:

- Assurer une veille sur les sources et cadres de financement de projets de développement économique et urbain
- Prospector, démarcher et mobiliser les opportunités de financement: programme Action Cœur de Ville, appel à projets, subventions État, Région, investisseurs...
- Contribuer, en transversalité avec les services municipaux et les partenaires publics et privés, au montage juridique, technique et financier des opérations immobilières commerciales
- Assurer l'interface entre la structure de la foncière commerciale et la Ville
- Élaborer des dispositifs financiers (aides à l'installation, subventions) favorisant et accompagnant l'installation et le développement des commerces

#### Développement et dynamisation du commerce

- Développer des partenariats privés et publics et constituer un réseau d'acteurs au service de l'attractivité du territoire
- Accompagner les différents acteurs publics et privés afin d'adapter l'offre commerciale du territoire aux évolutions du secteur économique, commercial et écologique, etc.
- Assurer l'interface entre les commerçants, la Ville et les élus. (concertation, réunions, newsletter, etc.) dans les différents domaines des animations culturelles et événementielles, de l'urbanisme, de la communication, du stationnement, des déplacements, du ramassage des déchets, travaux de rénovation des espaces publics



Stratégie de communication et d'animation commerciale :

- Élaborer un plan d'actions stratégique de promotion et de valorisation du tissu commercial existant et assurer sa mise en œuvre
- Élaborer un plan d'actions de marketing territorial autour de l'attractivité de la ville. (communication, participations à des salons, prospection..)
- Impulser une dynamique et fédérer les commerçants autour d'un projet d'animation et de développement commercial

Fonction d'expertise et de conseil :

- Poursuivre une veille juridique, financière, économique, commerciale, immobilière
- Identifier les enjeux et opportunités foncières, immobilières et commerciales et guider les choix au service de la stratégie de développement du territoire
- En qualité d'expert, assurer des missions consultatives auprès des demandeurs sur les thématiques du commerces et les conseiller sur leurs choix (acteurs immobilier, porteurs de projets, développeurs commerciaux, etc.)
- Étudier des bonnes pratiques, les outils existants ou en expérimentation au sein d'autres collectivités et des différents réseaux et produire des benchmarks
- Organiser, encadrer et accompagner les commerçants dans leur montée en compétences et développement commercial.

**PROFIL :**

- Bac + 2/5 à dominante commerciale, marketing, aménagement urbain et développement local
- Connaître le cadre institutionnel des collectivités territoriales et leurs compétences
- Développer et entretenir les relations avec l'environnement institutionnel, professionnel, commercial
- Connaître l'environnement entrepreneurial et les différentes réglementations et obligations auxquelles sont soumis les commerces (urbanisme, licences et débits de boissons, etc.)
- Savoir analyser et évaluer les objectifs, enjeux et contraintes et finalités d'un projet, d'une politique publique
- Maîtriser la gestion de projet : méthodes et outils de planification, évaluation de projet, planification des étapes du projet et mobilisation des ressources (humaines, techniques, financières), communication et médiation entre les différents acteurs
- Savoir travailler en transversalité avec différents acteurs internes et externes
- Savoir fédérer et animer des réunions
- Capacité à prendre des initiatives et être force de proposition
- Autonomie et disponibilité
- Qualités relationnelles

**CONDITIONS ET CONTRAINTES D'EXERCICE :**

Poste à temps complet - Rémunération statutaire + régime indemnitaire  
Horaires flexibles  
Déplacements sur le territoire de la collectivité  
Permis B  
Astreintes cadres



## NOS ATOUTS :

Une politique RH de proximité

Un temps de travail flexible par système de badge : le choix des heures d'arrivée et de départ est libre entre 7h30 et 9h et 16h30 et 19h et présence obligatoire du lundi au vendredi de 9h à 11h45 et de 14h à 16h30, sous réserve des nécessités de service. Possibilité de générer jusqu'à 22 jours de RTT.

CET ouvrable au bout d'une année d'ancienneté et monétisable au-delà de 15 jours.

Dispositif de prise en charge des frais de trajets domicile travail à hauteur de 75% et forfait mobilité durable.

Participation employeur à la prévoyance et la mutuelle santé selon un forfait allant de 15 à 45€/mois.

Les candidatures (lettre de motivation + CV) devront parvenir à la Direction des Ressources Humaines **au plus tard le 16 mai 2026** pour un recrutement au plus tôt au 1<sup>er</sup> juillet 2026.

## POUR RÉPONDRE À CETTE OFFRE :

### Par courrier :

Monsieur le Maire  
Mairie de Périgueux  
Service des Ressources Humaines  
23 rue du Président Wilson  
BP 20130 - 24019 - PERIGUEUX CEDEX

Ou par mail : [recrutement@perigueux.fr](mailto:recrutement@perigueux.fr)

