

ADVANTAIL RECRUTE

www.advantail.com



ADVANTAIL est un opérateur expert sur le marché des centres Outlet en Europe.

Nous designons, commercialisons et gérons un des réseaux clé de centres de marques en France.

Nous collaborons avec les enseignes désireuses d'intégrer ce canal de distribution exigeant, développons de nouveaux sites, transformons des sites commerciaux existants au concept de l'Outlet et redynamisons des sites en difficulté. Tout cela en exploitant leur potentiel touristique et en améliorant leurs performances, pour le compte de nos investisseurs.

ADVANTAIL commercialise et gère actuellement 8 centres : Nailloux Outlet Village, Honfleur Normandy Outlet, L'Usine Mode & Maison, L'Usine Roubaix, Channel Outlet, Usines Center Paris Outlet, Paddock Paris Est et La Séguinière Outlet.

Afin de rejoindre notre équipe à la Direction de Commercialisation secteur Roubaix 59 / Coquelles 62, nous recrutons un(e)

Leasing Manager Senior (H/F)

Rattaché(e) à la Direction de Commercialisation, vos missions sont les suivantes :

- Commercialiser les différents sites en direct avec les preneurs ou par l'intermédiaire de conseils extérieurs. Tous formats juridiques confondus (Baux à 10ans, Baux dérogatoires) et que ce soit pour une commercialisation pure, un renouvellement de bail ou une re-commercialisation.
- Négocier et finaliser les baux commerciaux avec la sélection de prospects et de clients (Enseignes) sous votre responsabilité, dans les conditions financières établies et validées par les investisseurs et la Direction commerciale.
- Veiller à la bonne communication des informations entre la Direction commerciale et la gestion locative.
- Participer activement à la mise en place la stratégie commerciale & merchandising relative à la bonne conduite des différents projets : **Nailloux Outlet Village, Usines Center Paris Outlet, L'Usine Mode et Maison, L'Usine Roubaix, Channel Outlet Store, Honfleur Normandy Outlet, Paddock Paris Est et la Séguinière Outlet**, cette liste étant susceptible d'être modifiée au gré des engagements pris par ADVANTAIL.
- Prospecter de nouveaux clients, enseignes et services en vue de réduire la vacance locative et rester en veille concurrentielle de la concurrence, et du marché.
- Par un suivi régulier, mettre à jour, et optimiser l'ensemble des fichiers clients (enseignes) à travers l'outil CRM, en vue de la fidélisation de ces clients par différentes actions de communication lors de la commercialisation.
- Participation à l'élaboration, en collaboration avec les directeurs de centres, les responsables marketing et avec le Directeur Commercial, de l'ensemble des documents marketing nécessaires à la commercialisation (brochure, argumentaires, salons, ...) ainsi que ceux contractuels avec les enseignes (Hot, Bail, Cahier des Charges, Charte de Réduction, ...)
- Garantir la bonne actualisation et la réalisation des documents de reporting aux Investisseurs, les présenter en réunion de reporting, le cas échéant.
- Toute autre mission relative au suivi et à la réalisation des points abordés ci-dessus

ADVANTAIL /

ADVANTAIL RECRUTE

www.advantail.com



Déploiement de la stratégie RSE

- Mettre en œuvre la stratégie groupe RSE, être un élément moteur de la déclinaison de cette stratégie
- Rencontrer les principales parties prenantes pour partage des stratégies RSE et identification des points de synergie
- Favoriser le développement des partenariats avec les acteurs locaux, associatifs, de seconde main, de recyclage, ...
- Être force de propositions sur les actions à mener en vue de favoriser l'environnement
- Être exemplaire en matière de loyauté des pratiques

Compétences et domaines d'expertise souhaités

- H/F, vous disposez d'une expérience d'au minimum 3 ans, acquise sur le même type de fonction.
- Vous êtes bilingue Français/Anglais. La maîtrise d'une autre langue sera un plus.
- La relation client est le cœur de notre métier et vous êtes expert dans la construction de relations authentiques et durables, afin d'optimiser tous vos partenariats.
- Vous êtes agile, résilient, et orienté prioritairement vers les résultats.
- Vos capacités relationnelles, votre investissement et votre intérêt pour l'activité seront les clés de votre réussite.