



GROUPEMENT DE PHARMACIES EN FORT DEVELOPPEMENT RECHERCHE SON :

Responsable de Réseau (H/F)

(CDI, Chassieu (69))

I - LE POSTE

Rattaché au Directeur Général, vous pilotez le projet de labellisation des pharmacies d'officine faisant partie de notre Groupement et vous êtes le garant de sa réussite. Vous développez diverses actions et projets pour renforcer la performance globale des pharmacies et vous conseillez les adhérents dans la gestion de leur entreprise en apportant une approche adaptée selon les problématiques spécifiques à chacune.

Missions principales :

- Participer à la définition du cahier des charges attendu pour la labellisation du Groupement,
- Communiquer auprès des pharmacies sur le contenu, les objectifs du label et les engagements des adhérents.
- Harmoniser les « bonnes pratiques » au sein du réseau, dans le respect de l'éthique liée à notre profession,
- Auditer les pratiques et mesurez les écarts,
- Etre force de proposition sur les actions à mettre en œuvre pour refondre les processus, et les méthodes de travail ... afin d'optimiser chaque centre de profit,
- Apporter du soutien méthodologique pour construire des plans d'actions adaptés aux officines et mettre en place des KPI concernant les activités,
- Conseiller les pharmacies adhérentes sur des problématiques diversifiées : RH, management, Merchandising et pratiques commerciales, organisation du Back Office, Achats... pour accélérer la croissance,
- Mesurer les résultats atteints,
- Assurer une veille sur les pratiques des concurrents,
- Proposer et animer des actions collectives : formations, échange sur les bonnes pratiques afin d'améliorer la stratégie des points de vente,
- Assurer un reporting sur l'avancée du projet labellisation auprès du Conseil d'Administration et du DG.

II - LE PROFIL DU CANDIDAT RECHERCHE

De formation supérieure commerciale (Ecole de Commerce, Master 2...), vous justifiez d'une expérience réussie (au moins 8 ans) soit en pilotage de réseaux retail, soit en conseil en organisation et amélioration de la performance commerciale. Votre parcours vous a permis d'aborder des problématiques de pilotage de projets, de management d'équipe et d'accompagnement du changement.

Véritable facilitateur, relai du DG, vous êtes le support permanent des adhérents et saurez leur apporter l'expertise managériale, technique et méthodologique nécessaire à leur performance. Votre recul, votre capacité d'écoute et votre bon relationnel vous permettent de créer un partenariat de confiance avec les adhérents.

Autonome, dynamique et organisé, vous portez l'image de notre réseau et ses valeurs. Vous aimez être sur le terrain.

Vous avez envie de vous investir dans une création de poste et portez nos valeurs d'excellence professionnelle et d'entrepreneuriat.

**Merci d'adresser CV + rémunération actuelle, sous la réf. : 18-249-03 à notre conseil, ALERYS -
annonce@alerys.fr**

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

LYON – 4 quai Jean Moulin 69001 LYON – 04 72 07 43 83
PARIS – 25, rue du Mont Thabor 75001 PARIS – 01 42 96 08 37