

Ingénieur technico-commercial bois



Direction territoriale Grand Est

Agence Haut-Rhin – Service bois

Site de COLMAR - 22 rue de Herrlisheim, 68000

Poste délocalisable à Brunstatt-Didenheim – 15 avenue de
Strasbourg, 68350 Brunstatt

Contacts :

Supérieur hiérarchique :

Guillaume Bouchet, chef du service bois de l'agence du Haut-Rhin :

guillaume.bouchet@onf.fr

Stéphanie Rauscent, directrice de l'agence Haut-Rhin : **stephanie.rauscent@onf.fr**

Présentation de la structure :

La direction territoriale Grand Est contribue à l'élaboration des différentes stratégies nationales et les décline à son niveau. Elle coordonne, appuie, suit et évalue l'ensemble des activités conduites par les agences territoriales et spécialisées de son ressort. Elle coordonne la représentation de l'Office et ses relations institutionnelles à l'échelle du périmètre géographique de la région administrative Grand Est. Elle est organisée autour de services territoriaux, de 13 agences territoriales (avec 94 unités territoriales) et 3 agences spécialisées (avec 18 unités de production) qui regroupent 2500 collaborateurs.

Les forêts publiques représentent 60% de la forêt (394 000 ha de forêt domaniales et 719 000 ha de forêts communales) et commercialisent annuellement près de 5 millions de m³ de bois (dont 2 millions de bois façonnés). L'ONF est un interlocuteur de premier plan des services de l'Etat et des collectivités territoriales de la région Grand Est.

L'agence territoriale Haut-Rhin gère 108 000 ha répartis entre 14 forêts domaniales (21 900 ha) et 344 forêts communales (86 950 ha).

L'agence est composée de 10 Unités territoriales (UT) et 4 services dédiés (travaux, forêt bois, généraux).

Le poste est rattaché au Service Bois de l'agence, composé : d'un chef de service, trois responsables commerciaux territoriaux, 4 assistantes. Le service bois pilote et commercialise 400 000 m³ de bois pour environ 25M€ de chiffre d'affaires.



DESCRIPTION

Métier : PCC-03-03 - Responsable commercial(e) bois

Contexte d'exercice du poste :

L'ONF souhaite développer la contractualisation à hauteur de 75 % dans les forêts domaniales, et 50 % dans les forêts communales à l'horizon 2025. La professionnalisation des réceptions avec les clients fait partie des enjeux principaux de ce développement afin de permettre :

- Un avancement cohérent des différents contrats
- La connaissance des produits présentés à chaque client
- Une négociation optimale des produits présentés.

Ce poste permettra de coordonner la commercialisation sur un territoire définie par le Service bois, centraliser les réceptions en lien avec la stratégie définie par le Service Bois. Être référent Prodbois pour son territoire donné, analyser les retours des clients dans les délais prérequis, et les transmettre aux assistantes pour traitement.

Poste rattaché à l'Agence du Haut-Rhin (Service bois). Il aura pour mission essentielle de suivre l'avancement des contrats, de réceptionner les bois et d'accompagner les UT sur la structuration de la désignation et la production de bois façonné sur un territoire défini. Il sera l'interlocuteur local du client pour les contrats dont il a la charge.

Le responsable commercial devra également assurer le déploiement du nouveau logiciel de gestion de bois façonné SICABOIS dans le courant de l'année 2025

Missions principales :

- Préparation négociation commerciale des contrats des UT de référence
- Suivi des contrats
- Participation à la préparation de la contractualisation : volumes, campagne d'exploitation
- Participation à la préparation et au suivi des chantiers d'exploitation en lien avec des UT de référence et les ETF pour optimiser le cadencement et la réception des bois.
- Réception commerciale avec les clients de son territoire
- Validation des lotissements pour les lots mis en vente

En relation avec les UT, le Service Bois, les clients, les ETF et la MCBS

Observations :

SAVOIRS

- Expertise produit
- Sens commercial, sens de la négociation
- Sens de la communication (interne et externe)
- Goût pour le terrain

SAVOIR-FAIRE

- Ecoute
- Travail en réseau et collaboratif avec les assistantes du Service
- Rendre compte
- Organisation du travail
- Réactivité
- Proactivité

ACTIVITES DU POSTE

PI06	Assure la déclinaison opérationnelle d'une stratégie	Décline une stratégie définie par un directeur central, territorial ou régional ou par un plan d'actions, en politique, orientations, actions, objectifs commerciaux ou de production. Anime et contribue à la professionnalisation des acteurs de leur filière au sein de l'établissement.
MN09	Manage une structure fonctionnelle ou opérationnelle	Propose, négocie les objectifs et moyens de sa structure. Alloue les moyens. Suit et rend compte de l'état d'avancement et des résultats obtenus. Définit les compétences nécessaires à l'atteinte des objectifs de sa structure. Manage ses collaborateurs.
CC01	Prospecte	Elabore le plan de prospection à partir de l'analyse des prospects et clients. Gère un portefeuille clients. Prospecte.
CC14	Gère un portefeuille clients	Prospecte. Gère un portefeuille de clients dans un objectif de la satisfaction client : connaissance des besoins des clients, évolution de leurs besoins...
PL05	Participe à l'élaboration du planning de production	Participe à l'élaboration du planning de production en liaison avec les structures de production et/ou en interface avec les agences.
BO08	Dirige les ventes publiques	Approuve le catalogue de vente, arrête les estimations, fixe les prix de retrait, attribue les lots. Respecte les délégations en vigueur.
BO13	Prépare les offres commerciales bois	Prépare les offres commerciales bois en liaison avec les possibilités de l'offre de bois et la stratégie (préparation, négociation, rédaction et suivi des contrats d'approvisionnement ou mise en vente publique).
CF13	Prépare et communique les éléments de facturation	Constata les droits de l'ONF (montant de la créance). Détermine le montant à encaisser (liquidation).
CX03	Assure veille et animation technique, scientifique ou règlementaire	Assure veille et animation technique, scientifique ou règlementaire ainsi que le conseil dans son domaine d'activité.
PI18	Suit l'activité	Suit l'activité, exploite des référentiels d'activité (clients, produits, références...). Collecte des données (suivi temps, dépenses...). Alimente des tableaux de bord, notamment des tableaux de suivi de l'activité.
VL02	Contribue à ou assure une veille commerciale	Contribue à ou assure une veille sur son périmètre d'intervention concernant les questions de développement commercial. Formalise les besoins exprimés par les clients ou les informations recueillies et transmet l'information.
VL03	Assure une veille technique, scientifique, économique, règlementaire.	Assure une veille technique, scientifique, économique, règlementaire..., suit l'évolution des connaissances, des technologies et savoir-faire dans son domaine d'intervention.