



Adjoint Responsable de la Mission Commerciale Bois - H/F

Référence : 2024-5155

CDI

FONTAINEBLEAU

Expert

- ✓ Domaines métiers : COMMERCE DU BOIS / COMMERCE DES SERVICES
- ✓ Date de première publication : 26/06/2024
- ✓ Précision type de contrat : Privé
- ✓ Type de contrat : CDI
- ✓ Niveau d'expérience : Expert
- ✓ Mobilité du poste : Région
- ✓ Emploi Repère : Responsable de mission commerciale bois et service
- ✓ Localisation : FONTAINEBLEAU
- ✓ Niveau d'études : Bac +3/4
- ✓ Niveau Professionnel : Cadre
- ✓ Salaire Annuel Brut (K€) : 44

Présentation de l'entreprise

Un métier au service de la forêt et du bois, y avez-vous pensé ?

Être ONF, c'est rejoindre les 8200 femmes et hommes qui se mobilisent pour :

- Valoriser la ressource en bois
- Agir pour l'environnement
- Accueillir le public en forêt
- Prévenir les risques naturels
- Proposer des prestations et services sur-mesure

Acteur majeur de la filière forêt-bois, l'Office National des Forêts (ONF) rassemble près de 8 500 professionnels. En Métropole et en Outre-mer, il gère près de 11 millions d'hectares de forêts publiques appartenant à l'Etat et aux collectivités territoriales. La Direction territoriale Seine-Nord couvre les Hauts-de-France, l'Île-de-France et la Normandie. Elle contribue à la construction des différentes stratégies nationales et les décline à son niveau. Elle coordonne, appuie, suit et évalue l'ensemble des activités conduites par les agences et les services spécialisés de son ressort. Elle est constituée de services territoriaux (finances, RH, commercial, communication), de six agences territoriales (Lille, Compiègne, Fontainebleau, Versailles, Alençon et Rouen), d'une agence Etudes et d'une agence travaux. Elle se caractérise par l'importance de la forêt domaniale (262 000 ha), avec de nombreuses forêts emblématiques (Fontainebleau, Compiègne, Rambouillet, Bellême) et comprend près de 800 collaborateurs. Elle coordonne la représentation de l'ONF et ses relations institutionnelles à l'échelle de son territoire. Les principaux enjeux de la DT sont l'adaptation des peuplements forestiers dans un contexte de changement climatique, la valorisation de bois de qualité, le développement de projets territoriaux en lien avec les collectivités locales et les relations avec les usagers. Le service MCBS de la DT S-N est constitué de 4 personnes, basé à Fontainebleau et opère sur l'ensemble du territoire de la DT. Il est organisé en réseau et s'appuie sur les services bois implantés dans chaque agence territoriale, soit 40 personnes. Le pilotage de la mission est conduit par le directeur de la commercialisation de la DT S-N. Quelques grands chiffres dont le réseau bois a la charge : - 1 100 000 m³ commercialisés chaque année - 60 à 70 Millions d'euros de CA

Descriptif du poste

Sous l'autorité du directeur commercial Bois de la DT S-N, et en liaison avec le réseau bois national et territorial, le/la adjoint(e) au directeur commercial bois contribue à l'élaboration de la politique commerciale bois sur le territoire et les actions commerciales.

Le/la adjoint(e) au directeur commercial bois est chargé(e) de la programmation, du pilotage et du suivi de l'exploitation pour assurer la production de bois façonné en optimisant les moyens alloués pour atteindre les objectifs bois.

Il/elle est en charge de la commercialisation des bois par l'intermédiaire des négociations annuelles des contrats D'approvisionnement, la définition du cahier des charges pour l'harmonisation des pratiques et est à l'interface permanente entre les clients, les prestataires et les services bois des agences.

Il/Elle : - Gère la relation avec le fournisseur de travaux d'exploitation et de transport. - Effectue le contrôle de conformité et l'écoute client. - Participe à l'élaboration du planning de production. - Suit la commande du client. - Établit un cahier des clauses techniques. Prescrit les achats. - Assure le suivi opérationnel de la production de bois façonnés. - Réalise le cubage et le classement des produits bois façonnés. Suit l'activité. - Assure une veille technique (et animation/conseil), scientifique, économique, réglementaire, commerciale. - Pilote une activité/un projet. Anime un réseau, des actions de formation. - Est amené à remplacer occasionnellement le directeur commercial bois (congrés,...

Profil recherché

Déplacements réguliers sur le périmètre de la DT, voire au-delà (entreprises clientes) Savoirs : - Expérience de 5 ans en commercialisation des bois et en exploitation forestière. - Connaissance et visibilité des produits en bois sur pied (BSP) et en bois façonné (BF). - Gestion des budgets. - Expertise sur le cubage et classement des bois chêne et hêtre, l'exploitation, les qualités, et le bois façonné. - Profil : bac +3. Savoir faire : - Représenter l'ONF. - Elaborer des offres commerciales et négocier des contrats d'approvisionnement. - Proposer des lotissements. - Capacité à rendre compte.