


La Mutualité Française Nouvelle-Aquitaine (MFNA) crée une nouvelle activité, un nouveau pôle et cherche son responsable.

	Poste à pourvoir	Responsable Pôle Prestation de Services Création de poste
	Contrat	CDI
	Lieu	Bordeaux
	Prise de fonction	Au plus tôt

A PROPOS DE NOUS

Acteur majeur de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS), la Mutualité Française Nouvelle-Aquitaine (MFNA) est l'instance de représentation, de coordination et de promotion du mouvement mutualiste dans la région. Elle fédère près de 200 mutuelles santé, qui ensemble, protègent près de 3 millions de néo-Aquitains (1 personne sur 2). Aux côtés de plus de 300 services de soins et d'accompagnement mutualistes (centres de santé, centres audition, optique, dentaire, établissements pour la petite enfance, les jeunes, les personnes âgées, les personnes handicapées...), nous jouons un rôle fondamental dans l'accès aux soins dans les territoires.

Reconnue pour notre expertise et notre compétence par de grands acteurs institutionnels tels que l'ARS, nous sommes un acteur privé de prévention santé avec plus de 350 actions de promotion de la santé menées en 2024 en Nouvelle-Aquitaine, au profit de 35 000 bénéficiaires, adhérents des mutuelles, usagers des établissements mutualistes et grand public.

A côté de ses missions historiques, la MFNA s'engage maintenant dans le développement d'une offre de services en prévention santé dans le milieu professionnel à destination de ses adhérents, les mutuelles, mais aussi à destination des collectivités, des structures de l'ESS ou de toute entreprise. Cette prestation de services (actions de prévention et formations en santé), axée autour de la santé en milieu du travail, se traduit par un catalogue d'actions de prévention ou de formations. Pour mener à bien ce projet ambitieux, nous créons un Pôle Prestation de Services et pour le piloter nous recrutons son Responsable.

DESCRIPTIF DU POSTE

Sous l'autorité hiérarchique de la Directrice générale, en tant que Responsable du Pôle Prestation de Services, vous serez le moteur de notre stratégie de développement. Vous aurez en charge la mise en place et le déploiement de la stratégie marketing et commerciale, relative à l'ensemble des services proposés par la MFNA dans le cadre de la santé en milieu de travail, et vos principales missions seront les suivantes.

Elaboration de la stratégie commerciale

- Piloter l'analyse marché, la segmentation des cibles ainsi que la segmentation de l'offre, en cohérence avec la spécificité du secteur et la posture historique de la MFNA.
- Piloter la politique tarifaire qui en découlera, en cohérence, à la fois avec l'environnement concurrentiel et la dynamique de rentabilité du pôle.
- Formaliser et piloter le business plan à court terme (2 ans) et moyen terme (5 ans), en cohérence avec les ressources disponibles de la MFNA (internes et externes).
- Tenir une veille concurrentielle continue, permettant d'être force de proposition sur le renforcement du positionnement marché.
- Identifier les perspectives de développement du pôle à long terme, en fonction des résultats et opportunités décelés au fur et à mesure du développement de l'activité.
- Être force de proposition dans le développement et le renforcement de l'offre.
- Identifier et développer les outils commerciaux nécessaires au bon déploiement de l'activité.
- Tenir à jour et faire vivre le book de vente numérique.

Pilotage de la performance

- Définir des objectifs clairs, réalistes et pertinents à atteindre.
- Établir des indicateurs clés de performance (KPI), suivre les résultats et ajuster la stratégie si nécessaire pour garantir l'atteinte des objectifs.
- Piloter les prévisionnels de vente et les budgets.
- Tenir des réunions de pilotage de performance à la direction.
- Superviser les partenariats commerciaux
- Instaurer une démarche qualité

Animation et encadrement de l'équipe (3 collaborateurs)

- Mettre en place des outils de gestion, des processus internes ainsi que des tableaux de bord et de reporting afin de suivre l'activité et optimiser l'efficacité du pôle.
- Garantir une approche agile et scalable, permettant une montée en puissance progressive tout en assurant une cohérence globale avec le reste de l'activité de la MFNA
- Accompagner les équipes internes en sensibilisant et en accompagnant les collaborateurs actuels dans un changement de posture et une montée en compétences.
- Accompagner l'équipe dans l'acculturation à de nouvelles pratiques et à une nouvelle organisation du travail.
- Identifier les besoins de ressources et de compétences et savoir présenter une organisation de l'équipe à la direction.
- Assurer la gestion budgétaire de l'activité commerciale et du Pôle Prestation de Services

Représentation du Pôle

- Accompagner la direction générale devant les instances, en vue de présenter, convaincre et défendre les intérêts du pôle développement.
- Suivre les clients majeurs ou historiques.
- Contribuer aux négociations commerciales hautement stratégiques.
- Identifier les lieux propices au développement commercial et y prendre part activement.

Rôle interne

- Assurer la cohérence continue de l'activité du pôle avec l'activité historique de la MFNA.
- Rassurer et fédérer les équipes internes autour de ce projet, via une posture de communication transversale.
- Encourager et favoriser une dynamique collaborative en créant des synergies entre les différents pôles de la MFNA et en particulier avec le Pôle Prévention Promotion Santé.

VOTRE PROFIL

Expérience commerciale et stratégique

Vous justifiez d'une expérience réussie dans le commerce, le marketing et la stratégie commerciale, idéalement dans les secteurs de la santé, du bien-être ou des services B2B. Vous avez développé un portefeuille client substantiel et possédez un réseau solide qui vous permettra d'accélérer le développement de notre activité.

Capacité à structurer et piloter une activité

Vous avez une expertise dans la mise en place de processus, d'outils de gestion et d'indicateurs de performance, vous permettant, dans un 1^{er} temps de structurer le Pôle, puis de suivre rigoureusement l'activité commerciale et d'en assurer la rentabilité.

Vous êtes à l'aise avec les chiffres et le pilotage financier d'une entité.

Compétence en conduite du changement

Vous avez déjà accompagné des équipes dans des phases de transformation et êtes capable d'instaurer un climat de confiance et d'engagement autour d'un nouveau projet.

Vous êtes capable de définir et porter une vision claire et fédératrice.

Savoir-être et savoir-faire

- Leadership inspirant : Vous êtes un leader capable de fédérer et d'accompagner les équipes dans le changement, avec bienveillance et détermination. Vous savez créer une dynamique positive autour de vos projets, en favorisant l'adhésion de tous.
- Esprit stratégique et opérationnel : Vous avez la capacité de penser à long terme tout en gardant une approche pragmatique et orientée résultats. Vous savez passer de la stratégie à l'action, en adaptant rapidement les plans si nécessaire.
- Excellente communication : Vous possédez de solides compétences en communication, aussi bien à l'écrit qu'à l'oral, et êtes à l'aise pour échanger avec des interlocuteurs variés, qu'il s'agisse d'adhérents, de clients ou de collaborateurs.
- Esprit d'équipe et capacité d'adaptation : Vous êtes ouvert, empathique et attentif aux besoins des autres. Vous êtes capable d'écouter, d'adapter votre approche en fonction des situations et d'accompagner des collaborateurs avec des parcours divers.
- Autonomie et force de proposition : Vous êtes proactif et aimez relever des défis en proposant des solutions innovantes. Vous êtes capable de travailler de manière autonome tout en impliquant les parties prenantes dans les processus décisionnels.
- Grande disponibilité : Vous identifierez les lieux propices au développement commercial (salons, réunions ou temps de réseautage) et vous y participerez activement.

POURQUOI NOUS REJOINDRE ?

Rejoindre la Mutualité Française Nouvelle-Aquitaine, c'est contribuer à un projet porteur de sens dans le domaine de la santé et de la prévention. Vous aurez la possibilité de construire et structurer un pôle stratégique pour notre développement, tout en participant à une aventure humaine et collective. Vous intégrerez une organisation en pleine transformation, où vos idées et votre dynamisme seront essentiels à notre succès.

Ce que nous offrons :

- Un défi professionnel à relever
- Un environnement de travail dynamique et stimulant
- La possibilité de contribuer à un projet innovant et à fort impact

REMUNERATION

Selon la CCN Mutualité

Catégorie C2 - Rémunération de 40 000€ brut annuel + variable selon profil et expériences

MODALITES DE CANDIDATURE

Date limite pour postuler : 1^{er} décembre 2024

Embauche au plus tôt

Candidature (CV et une lettre de motivation) à adresser à Madame Anne-Laure Chazeau, Directrice générale de la MFNA contactrh@n.aquitaine.mutualite.fr