

DIRECTEUR D'ACQUISITION

DESCRIPTIF DE POSTE

De profil confirmé et autonome, vous justifiez impérativement d'une expérience réussie dans ce type de fonction (cession de fonds de commerce, négociation de terrains existants ou d'extension de terrain...), dans des structures telles que les agences spécialisées en cession de camping, des fabricants de mobil home, etc...

Votre expérience dans le domaine de l'hôtellerie de plein air, idéalement en gestionnaire ou directeur de camping, vous permet de connaître parfaitement le bon fonctionnement d'un camping.

Rattaché(e) au Directeur Développement, et en lien avec la Direction Opérationnelle, Commerciale et Financière, vous êtes en charge d'assurer la gestion des programmes d'acquisition des nouveaux sites SIBLU, de la recherche de terrains à l'achat définitif.

Ce poste requiert une réelle capacité à négocier avec des vendeurs et interlocuteurs variés.

Doté(e) d'un très bon relationnel, vous savez entretenir des contacts précieux et avez un réseau bien établi dans le domaine de l'hôtellerie plein air (agents immobilier spécialisés dans le camping, assureurs, géomètres, architectes ...).

Vous maîtrisez les règles d'urbanisme dans leur totalité (PLU, aménagement du territoire, valorisation des achats, PPRi ...), possédez une capacité à organiser les audits liés à ce type d'opération, et savez manager une petite équipe.

L'anglais est un plus.

MISSIONS

Aidé(e) de vos collaborateurs, vous recherchez, identifiez les opportunités et évaluez la faisabilité des nouveaux projets, vous participez à la création d'un business model initial pour permettre une analyse rapide de leur potentiel.

Vous évaluez la nature juridique de ces futures acquisitions en effectuant des études approfondies et transmettez les informations permettant des

simulations financières encore plus poussées en lien avec le service financier du groupe.

Vous négociez avec les vendeurs et collaborez avec les différents cabinets indépendants (avocats, experts comptables, juristes ...) pour établir les lettres d'intention et protocoles d'actes.

Enfin, vous organisez les différents audits liés aux projets (juridiques, financiers et techniques) avant de clôturer le protocole de vente.

Poste basé à Pessac, avec des déplacements très fréquents au niveau national (3 jours par semaine).

Poste à pourvoir dès que possible.

Si vous avez envie de participer avec dynamisme à l'aventure de notre entreprise en pleine expansion, nous vous proposons une rémunération très attractive pour le marché (salaire fixe selon profil + bonus), voiture de fonction, téléphone, mutuelle, art. 83.

Adressez-nous votre candidature (LM+CV et prétentions) sous la référence DA11