



Nom du Cabinet : GC PARTENAIRES

Adresse : 11 rue Royale – 75008 Paris

Courriel : info@gcpartenaires.fr

Référence : F 196-PP-1

I – LA STRUCTURE

Opérateur de téléphonie

II – LE POSTE A POURVOIR

Intitulé : Directeur de réseau régional (DRR)

Description du poste

Membre du Comité Exécutif, vos missions sont les suivantes :

- Assurer un support au déploiement des réseaux de l'opérateur par des actions auprès des décideurs locaux : élus (parlementaires, conseillers généraux, conseillers régionaux et maires) et collaborateurs d'élus (directeurs de cabinet, directeurs généraux des services...).
- Protéger et défendre l'opérateur face aux pressions consuméristes locales et politiques, en particulier sur les problématiques santé (pédagogie sur la question sanitaire auprès des acteurs politiques, interviews avec des journalistes, réunions publiques, relations avec la Direction Régionale de l'Équipement).
- Pérenniser le patrimoine des sites de l'opérateur et maîtriser les coûts d'hébergement (négociation des baux à échéance, politique d'achat de terrains, maîtrise des OPEX loyer), en relation avec la Direction supports et opérations / Direction du Patrimoine.
- En terme de développement commercial, étudier les questions d'aménagement (infrastructure haut débit et service sur infrastructure, couverture du territoire, montée en débit) à mettre en relation avec les projets portés par les collectivités locales.
- Développer la crédibilité institutionnelle et l'image de l'opérateur, en travaillant de façon étroite avec la Direction de la Communication et l'agence de presse régionale.

III – LE PROFIL DU CANDIDAT

De formation supérieure (IEP, Ecole de Commerce, Master droit public et gestion des collectivités locales), vous avez exercé une activité professionnelle au sein d'une collectivité territoriale. Vous possédez une connaissance des dossiers relatifs à l'aménagement numérique du territoire, ainsi qu'à la mise en œuvre de politiques publiques visant à la disparition de « zones blanches ».

Vos qualités relationnelles et managériales auront été démontrées dans des contextes territoriaux qui vous auront familiarisé à la négociation dans des contextes complexes et vous auront permis de développer une bonne capacité d'anticipation.