



MINISTÈRE DE LA CULTURE

CENTRE DES  
MONUMENTS NATIONAUX

**FICHE DE POSTE**

**2023-1175790**

Tous les postes du Ministère de la culture et de ses établissements  
sont ouverts aux personnes reconnues comme travailleurs(ses) handicapés(es)

N° BIEP DE DIFFUSION (en cas de republication) :

Paris, le 23 Mars 2023

**Intitulé du poste (F/H):**

**Chargé de Développement Commercial,  
merchandising-aménagement Boutiques (H/F)**

Direction du Développement Economique et  
de la relation visiteurs  
Département des Librairies-Boutiques

**Catégorie statutaire : A**

**Corps : Attachés des administrations**

**Code corps : ATTADM**

**Groupe RIFSEEP\* : 4**

**Métier du CMN : Chargé de  
développement commercial**

**Groupe d'emploi CMN : 3**

**Domaine(s) Fonctionnel(s) :** (Cf. Répertoire ministériel des métiers de la culture – RMCC 2012)

Responsable de promotion et de diffusion commerciale

**Emploi(s) Type :** (cf. Répertoire ministériel des métiers de la culture – RMCC 2012) FPECOM10

**Adresse administrative et géographique de l'affectation :**

17, Avenue de la Porte des Lilas 75019 PARIS

### **Missions et activités principales :**

Rattaché au chef du pôle Développement Commercial, Merchandising & Aménagement Boutiques, le chargé de Développement Commercial (H/F) met en œuvre la stratégie de développement commercial dans le respect de la stratégie globale du CMN, de la Direction du développement économique et de la relation visiteurs (DDERV) et des objectifs fixés par la cheffe du Département des Librairies-Boutiques, et ce sur les périmètres suivants :

- Réseau physique des Librairies-Boutiques du CMN => 79 Librairies-Boutiques à date ;
- Librairie-Boutique en ligne du CMN, [www.boutiquedupatrimoine.fr](http://www.boutiquedupatrimoine.fr)
- Distribution Externe des produits édités par le CMN et/ou via des contrats de licences.

Il est en contact quotidien avec les équipes du terrain, et en ce sens, il joue un rôle de relai d'informations au sein du Département des Librairies-Boutiques et plus largement de la DDERV.

### **Animation et développement commercial du Réseau des Librairies-Boutiques :**

Le chargé de développement commercial (H/F) accompagne les responsables des librairies-boutiques dans le développement de leurs indicateurs de ventes. Pour cela :

- Il participe activement au développement de leurs compétences par la création d'outils, de procédures, et de visites terrain :
  - ✓ Accueil et techniques de ventes adaptées au commerce dans un lieu patrimonial, culturel et touristique ;
  - ✓ Techniques de merchandising adaptées à une offre mixte composée de livres et d'objets ;
  - ✓ Animation de la boutique en physique et sur les réseaux sociaux ;
  - ✓ Analyse des indicateurs commerciaux de la boutique et mise en place d'objectifs
  - ✓ Animation d'équipe
- Il analyse l'adéquation de l'assortiment de chaque boutique en fonction de son visitorat et du positionnement marketing de son monument. Pour cela, il participe au diagnostic global de la Librairie-Boutique afin de définir, avec les équipes du monument et du siège, les actions correctrices à mettre en œuvre.
- Il participe à la mise à disposition de l'ensemble des outils de valorisation de l'offre auprès du réseau des Librairies-Boutiques (sacherie, matériel merchandising, outils de communication, ILV, argumentaires de ventes, promotions etc...)
- Il veille, tout au long de l'année, à l'atteinte des objectifs des boutiques en échangeant régulièrement avec les responsables concernés et en les accompagnant dans l'atteinte de leurs objectifs. Il réalise pour cela des reportings et des analyses commerciales transversales.
- Il accompagne les responsables et les équipes dans l'amélioration du visual merchandising et peut être amené à superviser un prestataire dans le développement de projets merchandising variés (expo, etc.).

- Il remonte des propositions de développement de produits/livres grâce à ses analyses de ventes et à sa connaissance des tendances de consommation.

#### **Animation du réseau des librairies-boutiques :**

- Il visite régulièrement les différents points de vente
- Il crée, organise et anime des ateliers tant en présentiel qu'en distanciel
- Il veille à ce que le réseau ait accès à l'ensemble de la réglementation à respecter. Il veille à sa bonne application et met en œuvre les actions correctrices.
- Chaque année, il participe à l'organisation de la Journée du Réseau des Librairies -Boutiques. Il est également force de propositions sur le contenu de la journée.
- De manière générale, il veille à partager les remontées du terrain avec l'ensemble des interlocuteurs concernés au sein de la DDERV.

#### **Aménagement des boutiques :**

- Il participe aux projets pilotés par la DCMC (Direction de la Conservation des Monuments et des collections) dans le cadre des travaux de réaménagements de boutiques et/ou de création de nouvelles boutiques.
- Il veille à ce que les projets pilotés par la DCMC répondent au cahier des charges préalablement formalisé avec l'équipe du monument.
- Il est force de propositions, informe régulièrement et alerte son responsable de l'évolution de chaque projet.
- Il est aussi en capacité de proposer des réaménagements légers de boutiques.

#### **Développement Commercial de la e-boutique du CMN :**

- Il participe au développement de la notoriété et des ventes de la boutique en ligne, en fonction de la stratégie définie par le chef du pôle : sélection des articles, analyses des ventes, suivi de la communication, mise en place d'animations commerciales, newsletter, etc.

#### **Développement Commercial « Hors-les-murs » :**

- Il participe au développement des ventes des produits sous licence sur les axes suivants :
  - ✓ Distribution : il met en œuvre la stratégie de distribution externe des produits réalisés sous licence.
  - ✓ Communication : il met en œuvre avec l'aide des services du siège concernés (Mission Communication et Mission Stratégie et Prospective Numérique), la stratégie de communication des produits réalisés sous licence.
- Il prend part au développement des ventes des produits personnalisés, créés par le Pôle Marketing et Achats, hors du réseau CMN.

**Compétences principales mises en œuvre : (cotés sur 4 niveaux initié – pratique – maîtrise - expert)**

**Compétences techniques :**

- Diplôme Bac +5 type Ecole de commerce ou équivalent et expérience dans une fonction commerciale / marketing au sein d'une centrale d'achat ou de points de vente.
- Expérience en e-commerce et maîtrise des outils digitaux.
- Bonne connaissance du marché des produits culturels.
- Maîtrise des techniques de ventes et de merchandising.

**Savoir-faire**

- Maîtrise des outils informatiques (dont Office et en particulier Excel)
- Maîtrise de In Design
- La connaissance de l'ERP SAP est un plus
- Excellent sens de la méthode et de l'organisation
- Capacités d'analyse, de synthèse et rédactionnelle
- Capacité à travailler en équipe et avec d'autres services

**Savoir-être (compétences comportementales)**

- Fortes qualités relationnelles, de pédagogie et d'écoute active.
- Orienté résultats, vous êtes tenace et concentré sur l'atteinte de vos objectifs.
- Esprit collaboratif et goût pour l'amélioration continue.
- Curiosité, dynamisme et réactivité.

**Environnement professionnel :**

*Premier réseau public français culturel et touristique avec près de 10 millions de visiteurs par an, le Centre des monuments nationaux (CMN) est administré par un conseil d'administration et dirigé par un président, nommé par décret sur proposition du ministre de la Culture et de la Communication pour une durée de trois ans renouvelable. Il conserve et ouvre à la visite près de cent monuments d'exception. Tous illustrent, par leur diversité, la richesse du patrimoine français.*

*S'appuyant sur une politique tarifaire adaptée, le CMN facilite la découverte du patrimoine monumental pour tous les publics. Son fonctionnement repose à plus de 84 % sur ses ressources propres issues notamment de la fréquentation, des locations d'espaces ou encore du mécénat. Fondé sur un système de péréquation, le Centre des monuments nationaux est un acteur de solidarité patrimoniale.*

*Depuis 2007, l'établissement a pour nouvelle mission d'assurer, en qualité de maître d'ouvrage, la conservation, la restauration et l'entretien des monuments placés sous sa responsabilité.*

*Le CMN assure également une mission d'éditeur public sous la marque Éditions du patrimoine. Il contribue ainsi fortement à la connaissance et à la promotion du patrimoine.*

*Les monuments sont gérés par un administrateur avec, à ses côtés, une équipe dont les compétences portent sur développement des missions administratives et comptables, culturelles, éducatives, d'entretien, de domaniale, touristique et économique.*

*Les services du siège accompagnent les monuments pour le développement de ceux-ci sur un certain nombre de sujets clefs : développement économique, éditorial, parcours de visite, affaires domaniales et immobilières, maîtrise d'ouvrage, affaires juridiques, mécénats et partenariats, marchés et politique d'achat, ressources humaines, communication, agence comptable, ....*

*La direction du développement économique et de la relation visiteurs a pour mission de développer et d'organiser l'ensemble des activités économiques de l'établissement, avec pour double objectif l'accueil des visiteurs et l'augmentation des ressources propres nécessaires à la mise en œuvre d'une politique culturelle et patrimoniale ambitieuse. Elle intervient plus particulièrement dans trois domaines : l'accueil des visiteurs, y compris l'ensemble des sujets relatifs au tourisme, la billetterie, les occupations domaniales et les 79 librairies boutiques présentes dans les monuments du réseau. Elle est chargée de concevoir et de mettre en œuvre une stratégie marketing en soutien du développement de la fréquentation touristique et du réseau de boutiques.*

*Le Département des Librairies-Boutiques (DLB) a en charge le pilotage du « back-office » du réseau des Librairies-Boutiques (Offre produits, approvisionnement et logistique...). Le « front office » étant piloté par l'administrateur et son responsable de boutique avec l'accompagnement du DLB.*

*Le DLB est structuré autour de 3 pôles :*

- *Pôle Marketing de l'Offre Produits et Achats en charge du sourcing et du développement de l'offre*
- *Pôle Développement Commercial, Merchandising & Aménagements Boutiques en charge de la performance commerciale*
- *Pôle Approvisionnement et Logistique en charge de l'approvisionnement de l'offre*

*Dans le cadre de sa stratégie de Responsabilité Sociale des Organisations (RSO), le Ministère de la Culture et ses établissements publics s'engagent à promouvoir l'égalité professionnelle et la prévention des discriminations dans leurs activités de recrutement. Une cellule d'écoute, d'alerte et de traitement est mise à la disposition des candidats ou des agents qui estimeraient avoir fait l'objet d'une rupture d'égalité de traitement.*

***Liaison hiérarchique :*** rattachement direct au chef du pôle Développement Commercial

***Liaisons fonctionnelles internes :*** interactions avec les autres directions du siège de l'établissement, les monuments.

***Liaisons fonctionnelles externes :*** les fournisseurs/partenaires et les différents prestataires.

### **Spécificités du poste / Contraintes / Sujétions :**

- **Poste ouvert à tous statuts** : fonctionnaires (toutes fonctions publiques, merci de joindre votre dernier arrêté de situation administrative) de catégorie A, et en contrat à durée indéterminée à temps complet.
- Rémunération comprise **entre 29 973 € et 32 610 € bruts annuels** en fonction de l'expérience professionnelle sur un poste équivalent.
- 32 jours de congés annuels et 8 jours de RTT
- Déplacements à prévoir sur les monuments en France métropolitaine (en moyenne 3-4 jours par mois), permis de conduire nécessaire.
- Télétravail possible (dans la limite de 2 jours par semaine)

### **Qui contacter ?**

#### **Informations :**

Mme Betty ZANESE, Cheffe du Pôle Développement Commercial, Merchandising & Aménagements Boutiques : [betty.zanese@monuments-nationaux.fr](mailto:betty.zanese@monuments-nationaux.fr)

#### **Envois des candidatures :**

CV et lettre de motivation (obligatoires) à envoyer **au plus tard le 23/04/2023** à l'attention de la Directrice des ressources humaines du Centre des monuments nationaux par mail : [recrutement@monuments-nationaux.fr](mailto:recrutement@monuments-nationaux.fr)

### **Modalités de recrutement :**

Les candidatures seront examinées collégalement par au moins 2 personnes formées au processus de recrutement.