



### L'aventure Vélogik...

Réseau professionnel et expert de la maintenance cycle, Vélogik garantit la fiabilité et la sécurité de flottes de vélos depuis 2008. L'entreprise est porteuse de valeurs fortes (l'humain, l'expertise, la passion) et œuvre au quotidien pour une société inclusive et respectueuse de l'environnement. Leader de la maintenance BtoB, le groupe déploie ses activités dans différents domaines : la maintenance agile à destination des particuliers, la formation et l'insertion, la création de solutions digitales. Pour nous accompagner dans notre développement, nous sommes à la recherche de nouveaux talents partout en France !

### Pourquoi Vélogik a besoin de vous ?

Dans le cadre de l'évolution de Vélogik Les Ateliers, nous recherchons un.e chargé.e de développement et animation de notre réseau. Dans ce cadre vous assurerez le développement de notre enseigne, l'ouverture de nouveaux points de vente et l'animation des lieux ouverts. Directement rattaché.e à la direction réseau, vous collaborerez avec l'ensemble des services supports du groupe Vélogik, ainsi qu'avec les équipes des ateliers opérationnels.

Après une phase d'intégration et d'appropriation de l'environnement Vélogik Les Ateliers et du secteur du cycle, vous assurerez :

- Le recrutement, la sélection et l'accompagnement des candidats à la franchise
- L'accompagnement de nos franchisés avant, pendant et après l'ouverture de leur atelier
- L'animation de nos ateliers, succursales et franchises

Vous serez amené.e à vous déplacer sur le plan national dans le cadre de vos missions.

### Votre quotidien :

Votre rôle sera d'accompagner de manière personnalisée les candidats à la franchise dans l'aboutissement de leur projet en phase avec les directives et objectifs de l'enseigne, vous êtes chef.fe d'orchestre et garant.e d'une ouverture dans les conditions optimales.

#### 1. Attirer les candidats cibles et optimiser le sourcing

Vous assurez la visibilité (en collaboration avec l'équipe communication) du concept sur les différents canaux, supports internes (sites web, journal interne, etc.) et externes (annuaires de référencement franchise et services, jobboards, réseaux sociaux...) auprès des cibles de candidats définis par l'enseigne. Vous animez les salons et les relations avec les partenaires externes pour améliorer la visibilité.

#### 2. Développer et sélectionner

Par la sélection de nouveaux partenaires répondant au niveau d'exigence de l'enseigne, vous augmentez le maillage territorial de l'enseigne.

Dans ce cadre, vous assurez la mise en œuvre du Plan de Développement défini par la direction :

- Quantitativement (nombre de signatures de nouveaux contrats)
- Qualitativement (sur le niveau et la performance attendue des candidats).



Moyens :

- Vous réalisez la préqualification des candidats à la franchise dans les meilleures conditions (consistance et délai)
- Vous animez les réunions collectives et individuelles d'information et réalisez des entretiens individuels afin de « donner envie »
- Vous rassurez et sélectionnez les candidats à la franchise répondant au niveau d'exigence et critères établis par l'enseigne
- Vous assurez les relations avec les différents partenaires externes (bancaires, institutionnels, RP, RH, etc.)
- Vous accompagnez les candidats dans leur réflexion, la réalisation de leur business plan et plan de financement
- Vous êtes responsable de la conduite du retroplanning, de la coordination des interlocuteurs internes et externes pour garantir la mise en œuvre opérationnelle du projet jusqu'à l'ouverture du point de vente dans les temps et selon le cahier des charges établi
- Vous êtes l'ambassadeur de l'enseigne pour les candidats, les partenaires et les parties prenantes

### 3. Coordonner le développement

Vous assurez une bonne coordination avec l'équipe développement/accompagnement à la création, les équipes d'animation et les services supports connexes qui ont un rôle à jouer.

Vous mettez en place une communication interne régulière à destination du réseau et du siège.

D'autres missions pourront se présenter en fonction de vos compétences, de votre motivation et de l'évolution du réseau.

## Le.la collaborateur.rice idéal.e

Au-delà du diplôme et du cursus initial, nous cherchons avant tout une personne dont les savoirs sont précisés ci-après :

- Savoir-faire :
  - Connaissance des fondamentaux et des méthodes de développement
  - Connaissance des indicateurs clefs de la fonction développement
  - Compétences commerciales, de réassurance et d'accompagnement à la démarche entrepreneuriale auprès des candidats
  - Forte appétence pour le secteur des services et du vélo
  - Capacité à s'impliquer et travailler dans un environnement en constante évolution et dans une organisation à forte croissance, ce qui implique de savoir passer du concept à l'exécution opérationnelle rapidement
  - Sens aigu de la satisfaction des clients
  - Maîtrise des techniques de communication
- Savoir-être :
  - Très bonnes aptitudes relationnelles : sens de l'écoute, capacité d'adaptation à des profils d'interlocuteurs très divers, capacité à soutenir le candidat franchisé lors des étapes importantes du projet
  - Capacité à travailler en toute autonomie, forte personnalité, ténacité face aux difficultés, rebond
  - Rigueur et méthode dans la conduite d'un projet
  - Aptitude à porter et à défendre un projet, sens de l'argumentation
  - Aptitudes pédagogiques pour transmettre la culture de l'enseigne au franchisé
  - Force de proposition
  - Capacité à la prise de recul
  - Communication, fédération



Chez Vélogik : priorité sera donnée, à compétences égales, aux travailleur(se)s en situation de handicap. Vélogik attache une grande importance dans sa Responsabilité Sociétale et Environnementale et à ce titre s'engage à recruter des personnes en insertion professionnelle.

Pour découvrir notre politique de confidentialité [cliquez ici](#).

**Salaire :** selon profil et expérience

**Package :** IKV + titres restaurant + mutuelle

**Modalité :** CDI, temps complet aménageable

**Disponibilité :** ASAP

**Localisation :** Île-de-France ou Lyon

**Contact :** envoyez un message à [candidature.vres@velogik.com](mailto:candidature.vres@velogik.com)



velogik.com



@velogik



Velogik France



32 rue de la  
Thibaudière,  
Lyon 69007

