Bloch Consulting

Directeur de BU WAM PARK

Labellemontagne - Francin (73)



Labellemontagne

Labellemontagne est un groupe familial français spécialisé dans le développement et l'exploitation de destinations de loisirs, historiquement ancré dans la montagne. Depuis ses origines à La Bresse, le Groupe a construit un savoir-faire reconnu dans la gestion de stations de sports d'hiver et de domaines skiables à taille humaine, sur plusieurs massifs français ainsi que dans le Piémont italien. Ses activités couvrent l'exploitation des remontées mécaniques et des domaines skiables, mais aussi des services complémentaires tels que l'hébergement, la restauration, les ski-shops et la commercialisation de séjours. Le Groupe développe également une offre quatre saisons, avec notamment des luges été et quatre saisons, des bike parks, des activités de pleine nature et différents équipements de loisirs.

Dans le cadre de sa stratégie de diversification, Labellemontagne s'est fortement développé dans l'Outdoor autour de WAM PARK, réseau de bases de loisirs nautiques proposant téléski nautique, Water Games, Water Jump et activités familiales et multisports. Cette diversification s'étend également aux loisirs Indoor, notamment avec l'exploitation d'un complexe 1055 associant de nombreuses activités ludiques, restauration et convivialité. Le Groupe s'appuie ainsi sur une culture entrepreneuriale, un fort savoir-faire d'exploitation de sites touristiques et de loisirs, et une ambition de développement durable de ses activités.

1961
CRÉATION DU GROUPE LABELLEMONTAGNE

11
BASES DE LOISIRS NAUTIQUES

7,7M
CHIFFRE D'AFFAIRES WAM PARK

+250
SALARIÉS WAM PARK EN HAUTE SAISON



Dans le cadre du remplacement du Fondateur et actuel Directeur de BU WAM PARK, Labellemontagne recherche un dirigeant capable de donner un nouvel élan à cette activité et d'en poursuivre le développement engagé. Cette BU, qui représente environ 7,7 M€ de chiffre d'affaires annuel, occupe une place stratégique dans la diversification et la croissance du Groupe. Rattaché au Directeur général du Groupe, et membre du COMEX, le Directeur de BU WAM PARK (H/F) aura pour mission de s'appuyer sur les atouts du concept et sur les équipes en place, tout en faisant évoluer les modes de fonctionnement et les process afin de renforcer la performance, la structuration et l'intégration de l'activité au sein de Labellemontagne. Il devra conjuguer continuité entrepreneuriale et nouvelle dynamique managériale, accélérer le développement territorial et accompagner la professionnalisation de l'organisation sans perdre l'agilité et l'esprit terrain qui font la force de WAM PARK. Ce poste, directement exposé aux enjeux de croissance, de rentabilité et de transformation, constitue un rôle clé pour la prochaine étape de développement de l'activité Outdoor du Groupe

Missions

PILOTER LA BU ET ACCOMPAGNER SA TRANSFORMATION

- Assurer le pilotage de l'intégralité des activités de la BU, définir ses priorités, arbitrer les ressources et garantir la bonne exécution de la feuille de route en cohérence avec la stratégie du Groupe ;
- Être responsable de l'entièreté du P&L de la BU : chiffre d'affaires, marges, résultat, investissements et principaux indicateurs de performance. Élaborer le budget, suivre les écarts, mettre en œuvre les actions correctives nécessaires et piloter l'amélioration durable des équilibres financiers de l'activité ;
- Identifier les leviers d'amélioration, simplifier les modes de fonctionnement, accompagner les évolutions d'organisation et faire progresser les outils, processus et pratiques de pilotage ;
- Faire évoluer les process, outils et pratiques de la BU afin de renforcer son intégration au Groupe, tout en préservant la réactivité, l'esprit entrepreneurial et la proximité terrain propres à WAM PARK.

DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ ET LE POSITIONNEMENT DE LA BU

- Accélérer le développement des ventes, renforcer les positions sur les marchés clés, structurer les approches grands comptes et contribuer directement aux négociations ou partenariats stratégiques ;
- S'assurer de l'adéquation de l'offre avec les besoins clients, les tendances du marché Outdoor et le positionnement de la marque. Arbitrer les priorités de développement en lien avec les équipes produit, marketing et innovation ;





- Piloter, avec l'appui du Directeur du Développement, la croissance de l'activité sur l'ensemble du territoire, en identifiant et en priorisant les opportunités d'implantation et de développement ;
- Assurer une veille sur les activités de loisirs, les tendances de consommation et les nouveaux concepts, et proposer les évolutions éventuelles du concept WAM PARK afin d'en renforcer l'attractivité et la compétitivité.

PILOTER LES OPÉRATIONS ET LA PERFORMANCE DES SITES

- Veiller à la qualité d'exécution sur l'ensemble de la chaine de valeur : prévisions, approvisionnements, disponibilité produit, service client, processus internes et coordination avec les fonctions support ;
- Mettre en place un pilotage homogène et exigeant des différents sites, en renforçant les standards opérationnels, les indicateurs de performance et le partage des bonnes pratiques entre implantations ;
- Veiller au respect des règles et procédures de sécurité pour les clients comme pour les collaborateurs, et s'assurer de leur bonne application sur l'ensemble des sites de la BU.

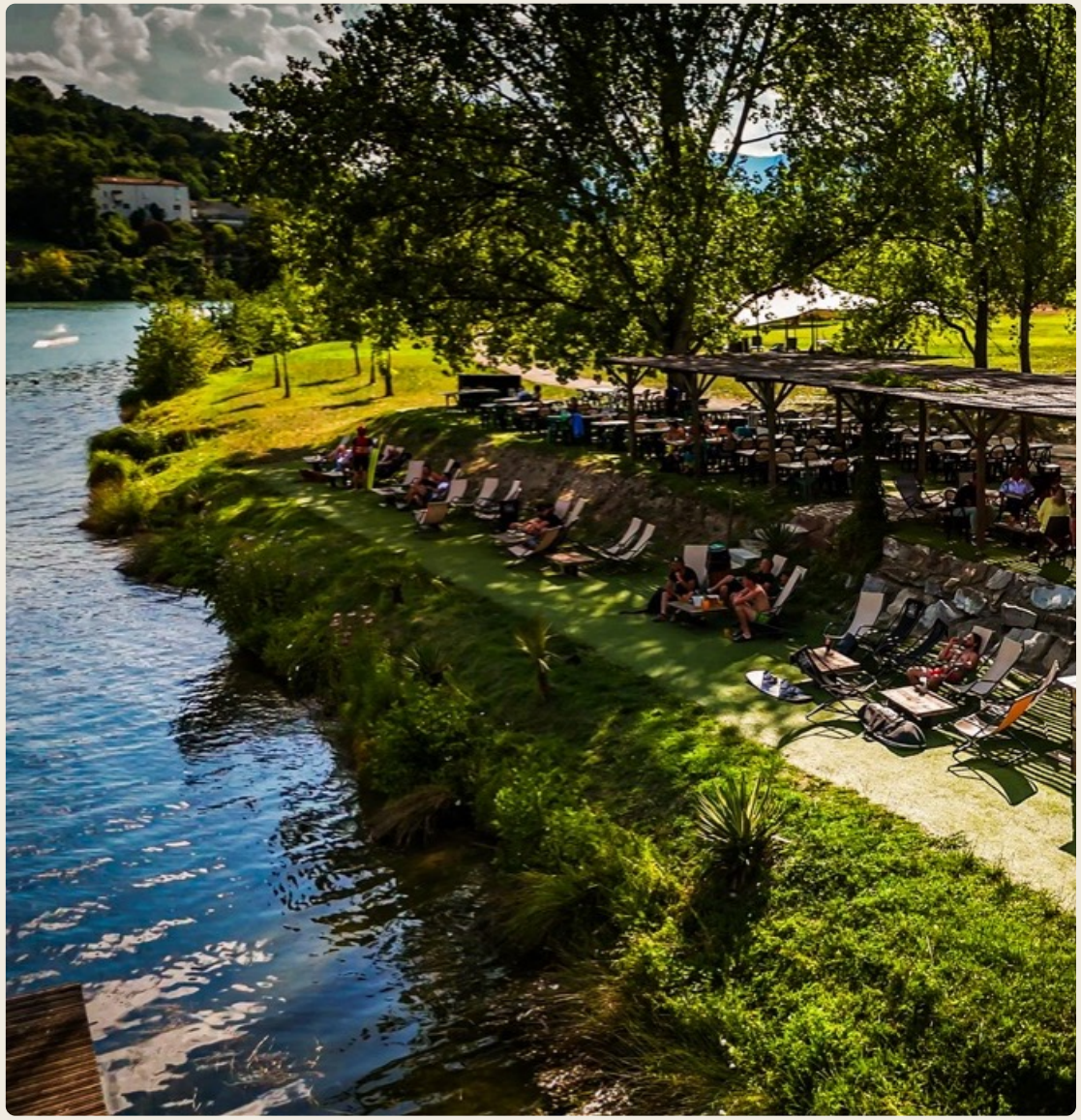
MANAGER ET FAIRE GRANDIR LES ÉQUIPES

- Manager les équipes de la BU, constituées de permanents et de saisonniers, en s'appuyant sur le relais de trois DGA ;
- Clarifier les responsabilités, développer les compétences et installer une culture de performance, de coopération et de responsabilisation ;

- Faire progresser les managers de proximité et les relais de direction afin de consolider une organisation capable d'accompagner la croissance, la saisonnalité et l'ouverture de nouveaux sites.

REPRÉSENTER LA BU AUPRÈS DES DIFFÉRENTES PARTIES PRENANTES

- Porter la voix de l'activité Outdoor auprès de la Direction Générale, des partenaires, des clients stratégiques et, lorsque nécessaire, des acteurs de l'écosystème professionnel ;
- Assurer la relation avec les collectivités locales sur les sites où les activités sont implantées, entretenir un dialogue de qualité avec les élus et services concernés, et veiller à la bonne inscription des activités dans leur environnement territorial.



Expériences & compétences

- Formation supérieure de niveau Bac+5, type école de commerce, école d'ingénieurs, université ou parcours équivalent.
- Expérience réussie du pilotage d'une activité multisite, idéalement dans les loisirs, le tourisme, l'hospitality, le retail ou un univers présentant une forte saisonnalité.
- Expérience significative de management d'équipes pluridisciplinaires.
- Capacité à piloter une activité de bout en bout et à arbitrer entre croissance, rentabilité, organisation et satisfaction client.
- Capacité d'analyse des marchés, concurrents, tendances de consommation et opportunités de développement dans l'Outdoor.
- Excellente compréhension du compte de résultat, du budget, des marges, investissements et indicateurs de rentabilité, avec une réelle aisance dans les analyses financières.
- Capacité à construire une stratégie commerciale, développer des comptes clés, négocier des accords complexes et bâtir des partenariats durables.
- Expérience dans le pilotage de projets transverses et complexes.
- Très bonnes capacités d'analyse et de prise de décision.
- Capacité démontrée à structurer et professionnaliser une organisation en croissance, à faire évoluer les process et à embarquer les équipes dans une transformation progressive.
- Aisance dans des environnements mêlant enjeux économiques, opérationnels et territoriaux, avec la capacité à construire des relations durables avec des collectivités et partenaires institutionnels.
- Appétence marquée pour le sport, les activités de loisirs et les environnements de plein air.

Soft skills

- Leadership, capacité à donner du sens, embarquer les équipes et créer de la confiance
- Orientation résultat
- Esprit intrapreneurial
- Pragmatisme
- Agilité et adaptabilité
- Capacité à décider, traiter les sujets sensibles et formuler des attentes claires
- Exemplarité et intégrité
- Aisance relationnelle et capacité à créer une relation de confiance avec des interlocuteurs variés
- Capacité à conjuguer initiative, vitesse d'exécution et culture du résultat avec la rigueur de pilotage attendue au sein d'un groupe structuré
- Goût marqué pour le terrain, proximité avec les équipes et capacité à rester connecté aux réalités opérationnelles des sites et à l'expérience client

Bloch Consulting

Spécialisé dans les secteurs Sport & Lifestyle, Bloch consulting fait partie des 20 meilleurs cabinets de chasse du Palmarès des Echos, tous secteurs confondus, pour la 4ème année consécutive.

Nous sommes une équipe passionnée par notre métier et les secteurs dans lesquels nous intervenons et nous mesurons la chance qui est la nôtre de pouvoir accompagner les organisations et les marques les plus prestigieuses.

Nous avons fait le choix de la spécialisation car nous avons la conviction que notre maîtrise des enjeux, des acteurs, des métiers et des codes de ces secteurs nous permet de proposer des approches adaptées aux attentes de nos clients et aux aspirations des candidats.

Votre contact ↓



Adèle Bottlaender

Consultante

Paris
a.bottlaender@bloch-consulting.fr
+33 (0)7 60 70 75 11