Bloch Consulting

Directeur de BU Indoor

Labellemontagne - Porte-de-Savoie (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, dans les Vosges, 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. Ses activités couvrent l'exploitation des remontées mécaniques et des domaines skiables, mais aussi l'hébergement, la restauration, les ski-shops, la commercialisation de séjours et une offre de loisirs quatre saisons.

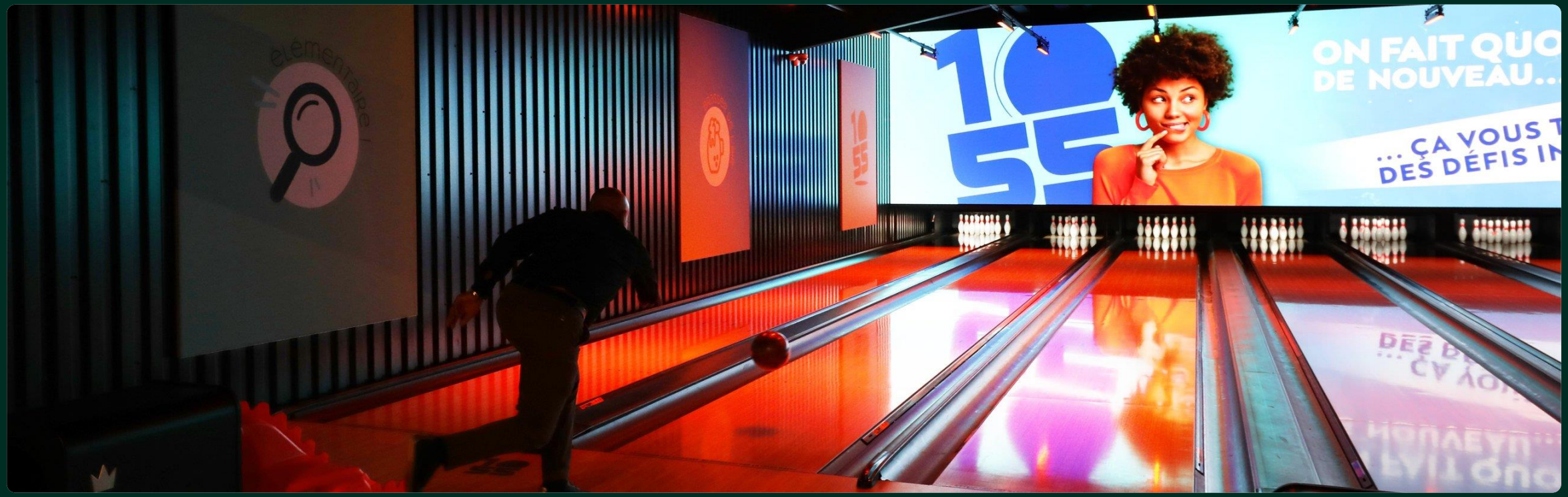
Pour accélérer sa diversification et rééquilibrer ses activités entre montagne et loisirs hors montagne, le Groupe s'est développé dans l'Outdoor avec WAM PARK, réseau de bases de loisirs nautiques, puis dans les loisirs Indoor. Il a ouvert en octobre 2025 à Épinal son premier complexe sous licence de marque 1055, associant bowling, laser game, trampoline, kid park, jeux immersifs, bar et restauration, puis a acquis en 2026 le complexe Cosmic Jump à Nancy. Le Groupe s'appuie sur une culture entrepreneuriale, un fort savoir-faire d'exploitation de sites de loisirs et une ambition de développement durable de ses activités.

1961
CRÉATION DU GROUPE LABELLEMONTAGNE

2
COMPLEXES DE LOISIRS INDOOR

6,5M
CHIFFRE D'AFFAIRES BU INDOOR

+50
COLLABORATEURS BU INDOOR



Pour accompagner l'essor de ses loisirs Indoor, Labellemontagne crée la fonction de Directeur de BU Indoor. La BU exploite aujourd'hui deux complexes multi-activités à Épinal et à Nancy, sous licence de marque 1055, et d'autres implantations ont vocation à rejoindre le périmètre dans les prochaines années. Rattaché au Directeur général du Groupe et membre du COMEX, le Directeur de BU Indoor (H/F) porte la responsabilité globale de la performance et du développement de l'activité. Son enjeu est double : faire progresser fortement la performance des complexes existants et bâtir une organisation et un modèle d'exploitation duplicables, capables d'accompagner l'ouverture et l'intégration de nouveaux sites. Ce poste à forte dimension entrepreneuriale s'adresse à une personnalité de terrain, à fort potentiel, prête à grandir avec son périmètre et à construire un nouveau relais de croissance stratégique pour le Groupe.

Missions

PILOTER LA PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE DES CENTRES

- Porter la responsabilité du compte de résultat des complexes, piloter leurs responsables et garantir la qualité et la performance de l'exploitation : chiffre d'affaires, rentabilité, fréquentation, panier moyen et leviers de revenus ;
- Piloter la masse salariale, la productivité, la qualité de service, la satisfaction client et les standards d'exploitation, ainsi que la restauration comme une composante à part entière du modèle économique et de l'expérience client ;
- Identifier rapidement les écarts de performance et mettre en œuvre, avec les équipes, les plans d'action adaptés.

DÉVELOPPER LE CHIFFRE D'AFFAIRES

- Piloter les actions commerciales locales et le développement du B2B, et développer les partenariats et les relations avec les écosystèmes locaux ;
- Faire évoluer les offres et activer les leviers de fréquentation, de conversion, de panier moyen et de fidélisation ;
- Travailler étroitement avec la Direction Marketing & Ventes Groupe sur le digital, l'e-commerce, le CRM, l'acquisition, la connaissance client, la marque et la communication.





STRUCTURER ET MANAGER LA BU

- Manager les responsables de centres et les fonctions centrales propres à la BU (équipes commerciales B2B, fonctions administratives et RH opérationnelles), faire grandir les équipes et renforcer progressivement l'autonomie des responsables de sites ;
- Formaliser et déployer les standards opérationnels communs de la BU (accueil, animation, restauration, maintenance, sécurité, relation client) et mettre en place les méthodes, outils et routines de pilotage d'un réseau de centres plus important ;
- Structurer sans bureaucratiser, en gardant une organisation agile, proche du terrain et orientée résultats ;
- Garantir le respect des réglementations applicables (ERP, loisirs, restauration, hygiène) et la sécurité des collaborateurs et des clients, en menant les actions préventives nécessaires à la maîtrise des risques opérationnels.

ACCOMPAGNER L'OUVERTURE DES FUTURS COMPLEXES

- Concevoir et faire évoluer un modèle d'exploitation duplicable, permettant l'intégration rapide de nouveaux sites, la mutualisation des fonctions support et l'amélioration continue de la rentabilité, en capitalisant sur les retours d'expérience pour bâtir un référentiel commun ;
- En coordination avec la Direction Développement Groupe, contribuer à la validation du modèle opérationnel et économique des futurs sites, à la définition de leur organisation et au recrutement des équipes ;

- Préparer les ouvertures, le lancement commercial et l'intégration rapide des nouveaux centres dans les standards de la BU.

PILOTER LA RELATION AVEC 1055

- Être l'un des interlocuteurs clés du Groupe auprès du détenteur de la marque 1055, dans une relation de partenariat exigeante et constructive ;
- Veiller à la bonne articulation entre les standards de la marque, les enjeux opérationnels des centres et les objectifs économiques de Labellemontagne, et faire remonter les besoins d'évolution du concept au regard des retours terrain.

ÊTRE LE PATRON ÉCONOMIQUE DE LA BU

- Porter le P&L de la BU et construire les budgets et trajectoires de performance avec la Direction Financière Groupe ;
- Piloter l'activité à partir d'indicateurs simples, fiables et orientés vers l'action, en sachant entrer dans le détail quand c'est nécessaire, tout en construisant une organisation permettant un pilotage plus stratégique à mesure que la BU grandit.



Expériences & compétences

- Potentiel privilégié à la correspondance exacte du parcours : personnalité de terrain, capable d'apprendre vite et de grandir avec la BU, y compris sans expérience des loisirs indoor.
- Direction d'un ou plusieurs centres de profit, avec pilotage budgétaire et suivi du compte de résultat, idéalement en multi-sites B2C.
- Management d'équipes d'exploitation et de leurs encadrants : organisation, stabilisation des équipes, responsabilisation des managers.
- Sens commercial et résultats tangibles (chiffre d'affaires, coûts, expérience client) dans une activité accueillant du public.
- Harmonisation des pratiques ou mise en route d'un site ; une expérience d'ouverture ou d'intégration est un atout.
- Maîtrise des outils de pilotage et exploitation des données de vente et de caisse.
- Parcours dans un secteur exigeant en qualité d'exploitation et de service : loisirs, hôtellerie, retail, fitness, restauration organisée, services multi-sites.
- Pilotage économique : budget, suivi des écarts, ratios, masse salariale, achats, maintenance.

> **Un poste entre terrain et siège**
>
> Le Directeur de BU assure une présence terrain forte sur les complexes d'Épinal et de Nancy, avec de nombreux déplacements, tout en gardant un lien de proximité avec le siège de Porte-de-Savoie (73) et les fonctions centrales du Groupe.

Soft skills

- Goût du terrain : au contact des équipes et des clients, notamment lors des pics d'activité.
- Curiosité et capacité d'apprentissage : poser les bonnes questions et comprendre vite les leviers de chaque site.
- Pragmatisme et orientation résultats : transformer un diagnostic en priorités concrètes et en suivre les effets.
- Leadership de proximité : donner un cadre clair aux responsables de site et les faire progresser.
- Autonomie et esprit collectif : prendre des initiatives et associer les équipes aux changements.
- Franchise, loyauté et fiabilité : tenir ses engagements et partager une lecture honnête des résultats.
- Créativité et discernement : proposer du neuf tout en préservant les pratiques qui fonctionnent.
- Énergie et esprit « builder » : s'investir dans les deux complexes et grandir avec la BU.
- Capacité d'apprentissage et esprit collectif : apprendre vite et travailler en confiance avec les sites, les fonctions Groupe et le partenaire 1055.

Bloch Consulting

Spécialisé dans les secteurs Sport & Lifestyle, Bloch Consulting figure, pour la 4ème année consécutive, au Palmarès Les Echos des meilleurs cabinets d'Executive Search, tous secteurs confondus.

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.

Vos contacts ↓



Rémy Colliard

Consultant

Paris



Adrien Tarantelli

Talent Acquisition Specialist

Paris
a.tarantelli@bloch-consulting.fr
07 64 16 99 87