



<https://latribunelibre.com/emploi/directeur-expansion-reseau-f-h>

Directeur expansion réseau F/H

Description

Notre client, **enseigne de restauration rapide reconnue en France et à l'international**, est actuellement en pleine expansion. Dans ce contexte, l'entreprise recrute un(e) :

Directeur expansion (H/F)
CDI – PARIS (75) -45-50keuro

Rattaché(e) **au directeur général**, vous serez en charge de définir et piloter la **stratégie d'expansion** du réseau **non-franchisé**, avec une forte composante commerciale pour maximiser le développement du réseau et garantir la rentabilité des projets d'implantation. Dans ce cadre vos missions sont les suivantes :

- Élaborer et mettre en oeuvre la stratégie de développement du réseau non-franchisé, en alignant les initiatives commerciales et marketing pour stimuler la croissance.
- Développer et superviser des actions commerciales pour prospecter et convaincre de nouveaux partenaires ou points de vente, en mettant en place des plans d'actions ciblés pour chaque secteur géographique.
- Assurer la cohérence de l'image de marque à travers les nouveaux sites et superviser les campagnes de lancement locales (publicité, digital, événements).
- Accompagner les nouvelles implantations en fournissant les outils nécessaires à leur succès commercial, en formant les équipes locales et en garantissant le respect des standards de la marque.
- Mettre en place des actions de marketing local pour accélérer l'ouverture de nouveaux sites, développer la visibilité et garantir la fidélisation client.
- Analyser la performance commerciale des nouveaux sites, suivre les indicateurs de rentabilité et ajuster la stratégie en fonction des résultats obtenus.
- Piloter les projets d'innovation commerciale et digitale (CRM, fidélisation, campagnes sur les réseaux sociaux) pour renforcer l'engagement client et optimiser les performances du réseau.

Organisme employeur
NEXTGEN RH

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
75101, PARIS 01, PARIS, France

Date de publication
23 décembre 2025 à 12:03

Valide jusqu'au
22.01.2026

Liste non exhaustive

Qualifications

Le poste requiert une **personnalité stratégique, dynamique et orientée résultats**, capable de piloter des projets d'expansion de réseau non-franchisé, d'accompagner les nouveaux sites dans leur **développement commercial**, et de coordonner des actions multi-canaux. Une excellente aisance **relationnelle et une forte autonomie sont indispensables**.

Une expérience confirmée d'au moins 4 ans dans le développement ou l'expansion de réseaux, avec une forte orientation commerciale, est nécessaire pour réussir dans cette mission. Une expertise dans des secteurs à forte croissance, comme le secteur alimentaire, la grande distribution ou la restauration rapide, serait un atout majeur.

Cadre contractuel et avantages :

- **CDI**
- **Entreprise en pleine expansion** avec une dynamique de montée en puissance.
- **Voiture de fonction** pour une mobilité optimale.
- **Ordinateur portable et téléphone iPhone** fournis.
- **Rémunération variable très élevée**, selon la performance et les résultats commerciaux.
- **Autonomie complète** dans le poste, avec possibilité de télétravail (home office) selon l'organisation.

Processus de recrutement

NEXTGEN RH, cabinet de recrutement multi-spécialiste, vous accompagne tout au long du processus via une approche personnalisée, humaine et transparente.

- 1) Échange téléphonique avec votre chargé(e) de recrutement
- 2) Entretien approfondi avec le cabinet
- 3) Entretiens chez notre client