

Fonction

EXPERT MARCHÉ III.3 (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [EXPERT MARCHÉ III.3 \(H/F\)](#)
- [ANIMATEUR COMMERCIAL IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE ANIMATION DES VENTES IV.A \(H/F\)](#)
- [ANIMATEUR COMMERCIAL EN ETABLISSEMENTS III.3 \(H/F\)](#)
- [EXPERT MARCHÉ TELEVENTE III.2 \(H/F\)](#)
- [EXPERT MEDIA RELATIONNEL III.3 \(H/F\)](#)
- [EXPERT MEDIA RELATIONNEL III.3 \(H/F\)](#)
- [EXPERT METHODES DE VENTE IV.A \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Dans le cadre de la stratégie commerciale de la Branche Service-Courrier-Colis, de la Direction du Développement Commercial Entreprises au sein du Centre d'Expertise, l'Experte/l'Expert marché grâce à ses connaissances sur les évolutions réglementaires, les informations marchés/sectorielles, la concurrence transforme ces informations en opportunités et actions business pour les vendeurs.

Elle/il contribue au développement des compétences de la Force de Vente lors de lancement d'offres sur son marché de référence.

Elle/il accompagne les commerciaux dans la préparation d'un rendez-vous stratégique en contribuant à la réalisation de livrables opérationnels.

Missions

Centrer ses actions sur l'atteinte des résultats

Référent sur l'environnement de son marché et sur les solutions

Direction Centre Expertise • Apporte son expertise aux vendeurs sur son marché et sur les solutions pour aider la mise en œuvre d'actions de vente par :

la maîtrise des caractéristiques des solutions afin de présenter des réponses aux besoins client la mise en place d'une veille et le contexte concurrentiel afin d'anticiper et de détecter des opportunités ou identifier des menaces.

- Identifie les évolutions de son marché, les clients à risque et les axes d'actions en concevant des analyses afin de les transmettre aux acteurs concernés.
- Contribue à la réponse aux appels d'offre, en collaboration avec les équipes du Déploiement Commercial.
- Peut intervenir sur demande du Directeur Commercial à des appels à projet

Développer et piloter la montée en compétences des vendeurs en lien avec leurs managers.

Assure la formation et le contrôle des acquis des commerciaux sur les solutions de son marché.

- en concevant, organisant et animant des formations et des training en respectant la technique de vente Talents + pour garantir que les appuis business individuels des vendeurs soient homogènes et efficaces.
- en détectant les besoins d'accompagnement des commerciaux en collaboration avec le manager.
- En établissant et mettant en œuvre des parcours de formation adaptés au niveau des vendeurs (notamment des nouveaux arrivants).

S'assure de la mise à niveau des commerciaux en amont d'un temps fort commercial.

Participer à la réussite des actions commerciales de son marché et être une actrice/un acteur incontournable dans le processus avant-vente.

Identifie tous les interlocuteurs utiles de son marché (BU/Filiales/Siège) et travaille avec eux pour contribuer à l'émergence de bonnes pratiques et au partage d'expérience au niveau national. Assure un soutien technique auprès de la Force de Vente.

- En réalisant 90 appui-vente par an.
- En aidant les équipes commerciales à la préparation « technique » de rendez-vous en phase de prospection ou d'argumentation de vente.
- En établissant des modèles de recommandations ou de propositions commerciales sur mesure.
- En accompagnant, sur sollicitation d'un vendeur, la rédaction des recommandations commerciales sur les offres complexes.
- En accompagnant une/un vendeur(se), à la demande de son manager, en rendez-vous client lorsqu' après évaluation des compétences des vendeurs référents (Responsable Clients Entreprises/Responsable

Développement Solutions) une expertise spécifique s'avère nécessaire.

Contribue, sous l'impulsion de sa Directrice/son Directeur Appui Vente, à la mise en œuvre d'un plan d'actions mesurable et ROIsable sur son marché (local, de retour à la trajectoire ...) pour développer le chiffre d'affaires.

Participe aux revues de portefeuille des vendeurs avec les managers pour permettre la détection d'opportunités.

Participe aux sessions de phoning avec des propositions de cible pertinentes.

Agir pour la satisfaction client

- Fait preuve de proactivité afin d'être systématiquement force de propositions et de solutions pour faciliter et développer la performance des équipes de ventes.
- Est garant(e) des délais et de la qualité des prestations fournies.

Sécurité/Prévention des risques

- Applique les procédures et les consignes individuelles et collectives relatives au poste de travail. Contribue à la prévention des accidents en identifiant les conditions de travail dangereuses ou les problèmes de sécurité, les signale à sa hiérarchie et soumet des propositions d'amélioration.

Compétences

Communication et marketing

Communication commerciale

Valoriser les offres (services / produits) du Groupe selon les différents canaux de communication, soutenir le business de l'entreprise et animer une campagne commerciale.

COMPORTEMENTALES

Culture du changement et de l'innovation

Encourager et accompagner le changement et les initiatives d'amélioration dans un environnement complexe et incertain. Expérimenter, tester, évaluer en s'appuyant sur de nouvelles méthodes, y compris numériques. Comprendre et susciter l'innovation en remettant en question les usages et en osant être pionnier. Etre dans une dynamique d'identification et d'apport de nouveautés dans son activité en osant sortir du cadre pour penser le problème en dehors de ses limites et de ses moyens lorsque la situation le demande.

Orientation stratégique

Comprendre les enjeux de son environnement et les impacts opérationnels au long terme de la stratégie de l'entreprise dans son quotidien. Savoir l'expliquer, lui donner du sens et l'intégrer dans son activité pour accroître la performance globale de l'entreprise. Etre capable de définir des priorités à court et moyen terme, de les mettre en perspective et de les hiérarchiser en intégrant les éléments stratégiques de l'entreprise.

Adaptabilité

S'adapter aux évolutions et aux aléas des situations et de son environnement de travail dans les délais adéquats en faisant preuve de souplesse. Savoir gérer ses priorités en intégrant les événements imprévus, et adapter son comportement à la situation.

Analyse et discernement

Pouvoir apprécier, décomposer avec justesse et clairvoyance, une situation observée ou des faits vérifiés et distinguer les éléments marquants à partir du réel pour faciliter la prise de décision. Savoir faire preuve de remise en question, de sens critique, de mise en perspective et de jugement.

Comportementales Socles

Orientation client

Enrichir l'expérience client en adoptant une posture de service et de conseil et développer une relation de confiance durable. Anticiper, analyser, comprendre les besoins et attentes de ses clients pour apporter des réponses personnalisées. S'appliquer à améliorer la satisfaction client et mesurer son niveau de satisfaction.

Coopération et ouverture

Construire et faire vivre des réseaux informels ou structurés d'individus ou de groupes en s'appuyant sur les outils collaboratifs comme les réseaux sociaux internes. Participer individuellement à l'atteinte d'un résultat collectif en favorisant l'entraide et le partage de connaissances. Savoir fédérer les parties prenantes d'un projet autour d'un objectif commun et établir des partenariats. Faire preuve d'écoute active vis-à-vis de ses interlocuteurs et prendre en compte leurs problématiques et les objections émises dans ses actions et prises de décision. Etre ouvert(e) d'esprit et curieux(se) au sein de son environnement.

Orientation résultats

Engager des actions et mobiliser en toute autonomie des ressources (financières, matérielles,

techniques, numériques et humaines) pour atteindre des performances durables dans le respect des principes éthiques, de qualité de vie et de RSE. Savoir être proactif et fixer, pour soi et/ou pour d'autres, des objectifs ambitieux et exploiter des opportunités pour aller au-delà des attendus.

Culture RSE

Acquérir et/ou développer des connaissances sur la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) et connaître les enjeux et les actions du groupe La Poste en la matière (sujets environnementaux, sociaux, sociétaux, et/ou de gouvernance)

Efficacité professionnelle

Analyse du besoin Client / Partenaire / Collaborateur

Comprendre, analyser et challenger les besoins et attentes de ses clients / partenaires / collaborateurs, en prenant en considération leurs contraintes et les risques associés. Conseiller et alerter au regard de leurs choix.

Réaliser une veille sur les réglementations et/ou innovations

Se tenir informé(e) des tendances, des évolutions réglementaires, technologiques et des innovations en vigueur dans son domaine d'intervention en lien avec les enjeux de l'entreprise et attentes des clients / partenaires et à les intégrer dans son activité. Analyser les impacts et communiquer auprès des acteurs concernés.

Relation Client

Appui et Conseil

Apporter conseils, propositions et informations utiles au client (interne ou externe) / partenaire, le challenger et l'alerter à bon escient et rechercher des solutions aux besoins exprimés en prenant en compte les impacts potentiels.

Risques et Conformité

Connaissance des règles d'hygiène et de sécurité

Appliquer, transmettre ou faire respecter les consignes spécifiques et générales à son poste de travail. Signaler à sa hiérarchie les situations de travail dangereuses et les problèmes de sécurité. Utiliser les moyens de locomotion dans le respect des normes d'utilisation.

Système d'excellence

Connaissance et compréhension des process de son métier pour garantir la promesse client

Capacité à connaître les enjeux, les objectifs qui constituent la promesse client. Capacité à connaître les différentes opérations à réaliser en lien avec cette promesse client.

Amélioration des processus dont elle/il a la responsabilité en prenant en compte la vision du postier, du client, et de l'entreprise

Capacité à observer le processus dans sa mise en oeuvre sur le terrain, en lien avec une fine compréhension des besoins de ses clients et de ses fournisseurs. Capacité à agir sur les différentes opérations avec les parties prenantes en vue de rendre le processus performant et éliminer les gaspillages. Capacité à recourir aux experts en soutien de résolutions de problèmes.

Vente

Méthodes et techniques de vente

Maîtriser les méthodes et techniques de vente, de négociation, de communication sur les différents canaux de la relation client / prospect (dans une vision omnicanale) de la prospection à la conclusion de la vente.

Environnement de travail

Direction Centre Expertise
Travail à distance
Déplacements ponctuels

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- ☐ Services-Courrier-Colis
- Bgpn numerique
- ☐ Groupe - siege

Effectif de la fonction

De 10 à 49