## Métier

# INGENIEUR COMMERCIAL

# **Évolutions possibles**

#### Au sein du métier

- RESPONSABLE DEVELOPPEMENT IV.A (H/F)
- DIRECTEUR DES COMPTES STRATEGIQUES IV.B (H/F)
- RESPONSABLE ACTION COMMERCIALE III.3 (H/F)
- RESPONSABLE ACTION COMMERCIALE IV.A (H/F)
- CHARGE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL II.3 (H/F) ▼
- INGENIEUR D'AFFAIRES IV.A (H/F)
- RESPONSABLE CLIENTS ENTREPRISES IV.A (H/F)
- RESPONSABLE COMMERCIAL IMPORT IV.A (H/F)
- RESPONSABLE COMPTES CLES IV.A (H/F)
- DIRECTEUR DE COMPTES STRATEGIQUES IV.A (H/F)
- RESPONSABLE CLIENTS ENTREPRISES III.2 (H/F)
- RESPONSABLE CLIENTS ENTREPRISES III.3 (H/F)
- CHARGE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL III.1 (H/F)
- CHARGE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL III.2 (H/F)
- RESPONSABLE CLIENTS GRANDS COMPTES IV.A (H/F)
- RESPONSABLE COMMERCIAL CODES ET EXAMENS IV.A (H/F)
- CHARGE(E) DE DEVELOPPEMENT PROJETS CLIENTS III.3 (H/F)
- INGENIEUR(E) DEVELOPPEMENT PROJETS CLIENTS IV.A (H/F)
- DIRECTRICE(EUR) DEVELOPPEMENT PROJETS CLIENTS COMPLEXES IV.B (H/F)
- INGENIEUR D'AFFAIRES SPECIALISE IV.A (H/F)
- CHARGE D'AFFAIRES SPECIALISE III.3 (H/F)
- RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL IV.A (H/F)
- RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL III.3 (H/F)
- RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL III.2 (H/F)
- RESPONSABLE DEVELOPPEMENT GRANDS COMPTES IV.A (H/F)
- DIRECTEUR DEVELOPPEMENT GRANDS COMPTES IV.A (H/F)
- DIRECTEUR DEVELOPPEMENT GRANDS COMPTES IV.B (H/F)

### A compétences proches

- RESPONSABLE COMMERCIAL
- MANAGER ESPACE DE VENTE

#### Vers une nouvelle orientation

• MANAGER RELATION CLIENT BANCAIRE

## **Raisons d'être**

Assurer le développement du portefeuille client placé sous sa responsabilité afin de contribuer à la réalisation des objectifs de chiffre d'affaires fixés par le Groupe.

### **Missions**

#### PROMOUVOIR ET VENDRE LES PRODUITS ET SERVICES DU GROUPE:

- Préparer les actions de vente (identification des décideurs, analyse du potentiel client, réalisation de diagnostics, etc.)
- Conduire des entretiens de vente en appliquant les méthodes de vente appropriées
- Rédiger une proposition commerciale en adéquation avec les besoins du client
- Négocier les contrats commerciaux sur son marché et veiller à leur mise en oeuvre

#### PILOTER LE SUIVI ET LA GESTION DES PRESTATIONS:

- Effectuer une prévision de chiffre d'affaires mensuel et/ou annuel
- Assurer le suivi des contrats clients et appliquer les procédures de contrôle à son portefeuille
- Réaliser le reporting périodique des résultats commerciaux de son portefeuille

#### ASSURER LA CONTINUITÉ DE LA RELATION CLIENT:

- Présenter au client les grands projets de La Poste et les enjeux lui étant associés
- Rechercher et créer régulièrement de nouvelles activités et opportunités
- Conduire une démarche commerciale de reconquête des clients perdus
- Veiller au développement et au maintien d'une relation pérenne et efficace avec le client

### PARTICIPER À L'OPTIMISATION DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE:

- Intégrer dans son activité les priorités du Plan d'action commercial national
- Assurer l'encadrement et le développement des compétences de l'équipe des gestionnaires clients
- Développer une collaboration étroite avec les unités concernés du Groupe (marketing, administration des ventes, etc.)

ганше		

# <u>Filière</u>

En mille

# Répartition des effectifs

•

Services-Courrier-Colis

• [

Bgpn reseau

• [

Groupe - siege

• Bgpn numerique

#### Effectif du métier

De 1000 à 9999