

Métier

INGENIEUR COMMERCIAL

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [RESPONSABLE DEVELOPPEMENT IV.A \(H/F\)](#)
- [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 \(H/F\)](#)
- [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.)

Famille

Filière

Répartition des effectifs

- □ Services-Courrier-Colis
- □ Bgpn reseau
- □ Groupe - siege
- Bgpn numerique

Effectif du métier

De 1000 à 9999