

# Métier

## RESPONSABLE ANALYSE COMMERCIALE

### Évolutions possibles

#### Au sein du métier

- [RESP DES MARCHES IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE ANALYSE COMMERCIALE IV.A \(H/F\)](#)

#### A compétences proches

- [SUPERVISEUR ADMINISTRATION DES VENTES](#)

#### Vers une nouvelle orientation

- [CONTROLEUR DE GESTION](#)
- [RESPONSABLE CONTROLE DE GESTION](#)

### Raisons d'être

Donner de la visibilité sur le chiffre d'affaires et l'activité des équipes de vente afin de contribuer à la réalisation des objectifs commerciaux.

### Missions

ANALYSER LA PERFORMANCE COMMERCIALE:

- Analyser et suivre l'activité des équipes de vente grâce aux outils de gestion commerciale
- Effectuer l'analyse du chiffre d'affaires (CA) et fournir les éléments d'analyse nécessaires à sa hiérarchie
- Réaliser une analyse tendancielle du CA
- Garantir la fiabilité des données des tableaux de bord et vérifier la qualification de la base de gestion commerciale

AIDER À L'ÉLABORATION DU PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES:

- Produire les prévisions du chiffre d'affaires (CA) en identifiant les gains/pertes des clients principaux
- Participer à l'élaboration de la feuille de route commerciale
- Contribuer à la définition des objectifs de vente par équipe et par vendeur

MANAGER UNE ENTITÉ ET SES COLLABORATEURS:

- Assurer le management et le développement des compétences de l'ensemble des membres de son équipe
- Réaliser une veille sur les évolutions externes et sur les nouveaux produits
- Veiller à l'amélioration continue de la qualité de service

### Famille

---

### Filière

---

### Répartition des effectifs

- □  
Bgnp reseau
- □  
Services-Courrier-Colis
- □  
Banque postale

- Bgpn numerique

## **Effectif du métier**

De 10 à 49