

Filière

APPUI AU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Raisons d'être

Contribuer à l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires et de marge en garantissant l'excellence des prestations d'appui au développement commercial

Missions

Déploiement commercial

- Coordonner et veiller à la bonne exécution des prestations vendues pour développer la satisfaction clients et ainsi faciliter les ventes futures : participer à la construction et à l'amélioration des offres, co-construction des réponses aux Appels d'Offres dans une dynamique de projet, mise en œuvre des contrats dans le respect des procédures et engagements clients, suivi des demandes clients

Appui au développement commercial

- Assurer le pilotage des indicateurs : analyses d'écart et proposition de plans d'actions aux directions des ventes, afin de les aider à orienter et prioriser leurs actions dans le cadre du plan stratégique (production des prévisions de CA, fiabilisation des données et tableaux de bord, constitution du dossier pour la Business Review, campagnes de commissionnement...)
- Professionnaliser les forces de ventes sur les marchés/BUs, par des actions d'animation, de trainings ou de coaching sur affaires
- Développer une communication et des actions commerciales internes et externes
- Fournir à l'établissement l'ensemble des leviers de conquête commerciale Particuliers et Professionnels, en étroite collaboration avec les interlocuteurs Réseaux et autres canaux

Métiers

- [expert marche](#)
- [responsable appui vente](#)
- [responsable analyse commerciale](#)
- [charge d'analyse commerciale](#)
- [performance commerciale](#)

Famille

Répartition des effectifs

- □
Services-Courrier-Colis
- □
Bgnp reseau
- Bgnp numerique
- □

Banque postale

• □

Groupe - siege

Effectif de la filière

De 250 à 499