

Fonction

DIRECTEUR DEVELOPPEMENT ESPACE COMMERCIAL IV.A (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [DIRECTEUR DES VENTES TELEVENTE IV.B \(H/F\) ✓](#)
- [DIRECTEUR DES VENTES GRANDS COMPTES IV.B \(H/F\) ✓](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL SIEGE IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DES VENTES ENTREPRISES IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DES VENTES ENTREPRISES IV.B \(H/F\) ✓](#)
- [DIRECTEUR DU DEPLOIEMENT COMMERCIAL IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS IV.B \(H/F\) ✓](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT PARTENARIATS ET ZONES DE MARCHE IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT PARTENARIATS ET ZONES DE MARCHE IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL RESEAU IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DE TERRITOIRE IV.A \(H/F\)](#)
- [MANAGER REFERENT IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL RESEAU IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DE TERRITOIRE IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR MARCHE COURRIER COLIS IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR MARCHE PARTICULIERS BANQUE/LPM IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR MARCHE COURRIER COLIS IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR MARCHE PARTICULIERS BANQUE/LPM IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT ET RELATIONS CLIENTELE IV.A \(H/F\)](#)
- [MANAGER REFERENT IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL IV.B \(H/F\)](#)
- [MANAGEMENT ET DEVELOPPEMENT COMMERCIAL - GROUPE C IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR REGIONAL DES VENTES IV.B \(H/F\) ✓](#)
- [DIRECTEUR TERRITORIAL PRESTATAIRES IV.B \(H/F\)](#)
- [POSTE COMMERCIAL - GROUPE C IV.6 \(H/F\)](#)
- [POSTE COMMERCIAL - GROUPE B IV.4 \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR D'EXPERTISE COMMERCIALE IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEPLOIEMENT ET SATISFACTION CLIENTS IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR EXECUTIF ADJOINT BGPN CHARGE DU DEV ET DE L'ANIMATION CIALE IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR EXECUTIF ADJOINT BGPN CHARGE DU DEV ET DE L'ANIMATION CIALE IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT LA POSTE PRO IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT LA POSTE PRO IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR BUSINESS UNIT DISTANT IV.B \(H/F\)](#)
- [DEX ADJOINT BGPN EN CHARGE DE LA PRESENCE ET DU MAILLAGE TERRITORIAL IV.C \(H/F\)](#)
- [DEX ADJOINT BGPN EN CHARGE DE LA PRESENCE ET DU MAILLAGE TERRITORIAL IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT BANQUE IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DE TERRITOIRE PARTENARIATS IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DE TERRITOIRE PARTENARIATS IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT BANQUE IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT ESPACE COMMERCIAL IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT ESPACE COMMERCIAL IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR EXECUTIF ADJOINT BGPN CHARGE DU DEV ET DE L'ANIMATION CIALE IV.A \(H/F\)](#)
- [DEX ADJOINT BGPN EN CHARGE DE LA PRESENCE ET DU MAILLAGE TERRITORIAL IV.A \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Le Directeur Développement Espace Commercial assure le déploiement de la politique commerciale nationale au sein des espaces de vente de la DEX BGPN pour développer le chiffre d'affaires global sur l'ensemble des activités (bancaire et activités postales). Il assure l'atteinte des objectifs et le déploiement des projets sur son périmètre. Il participe au développement du chiffre d'affaires des zones de marché et du PNB, en assurant une expérience client remarquable dans tous les espaces commerciaux des bureaux de poste.

Il s'assure de la maîtrise des parcours clients omnicanaux, en accompagnant la mise en place d'organisation performante.

Il est l'intégrateur de toutes les actions relevant de l'Espace Commercial (activité Grand Public, bancaire, LPM, CA Pro Part) qu'il coordonne avec les autres Directeurs du Développement. Il organise l'animation des Responsables Espace Commercial et les chargés de clientèle référents sur l'ensemble de leur périmètre

Missions

MISSION 1 : En appui du DEX Adjoint développement et animation commerciale, il pilote, décline et met en œuvre la politique commerciale de l'Espace Commercial définie par la BGN sur son périmètre. Il est l'intégrateur de toutes les actions relevant de l'Espace Commercial des bureaux de Poste.

Il s'assure de la déclinaison des politiques commerciales et de la mise en œuvre des plans d'actions multi-métiers au sein de l'Espace Commercial des bureaux de Poste.

Est responsable de la cohérence du cadencement commercial multi-activités au sein de l'Espace Commercial des bureaux de Poste.

Garantit le déploiement de l'ensemble des projets commerciaux multi-activités de L'Espace Commercial des bureaux de Poste.

Garantit l'intégration de toutes les actions commerciales réalisées dans les Espaces Commerciaux des bureaux de Poste et anime les Responsables Espaces Commerciaux. A ce titre, il fait l'interface avec la filiale LPM.

MISSION 2 : Garantit un développement du CA sain, rentable et durable dans le respect de la conformité et de la maîtrise des risques et garantit l'atteinte des objectifs.

Coordonne le pilotage commercial des Espaces Commercial et propose des plans d'actions correcteurs pour garantir l'atteinte des objectifs en coordination avec les autres Directeurs Développement.

Assure le partage des indicateurs de performance de l'Espace Commercial auprès du DEX Adjoint, des directeurs commerciaux et des managers territoriaux.

S'assure de la maîtrise des process réglementaires par les acteurs de l'Espace Commercial et de la réalisation des formations réglementaires en concertation avec les managers et les autres Directeurs Développement.

MISSION 3 : Structure et organise l'animation et la montée en compétence des acteurs de l'Espace Commercial, en lien avec l'ensemble des autres N-1 du DEX adjoint développement et animation commerciale, des managers opérationnels et des équipes d'animation des filières et des filiales.

Pilote l'animation des Responsables Espace Commercial et des chargés de clientèle référents.

Coordonne la montée en compétence des acteurs de l'Espace Commercial (Responsable Espace Commercial et chargés de clientèle) dans la méthode de vente, la relation client, la maîtrise du numérique et du digital (selfcarisation et autonomie du client), en synergie avec les autres Directeurs Développement et les autres pôles de la DEX.

S'assure du bon niveau d'habilitation des acteurs des Espaces Commerciaux.

MISSION 4 : Garantit l'excellence de l'expérience client dans une dimension omnicanale.

En coordination avec le DEX Adjoint en charge de l'Expérience Client, garantit l'excellence de la prise en charge et de la satisfaction de clients au sein du Réseau, et conduit les actions correctives adaptées pour une Expérience Client remarquable.

Organise la lisibilité et l'efficacité de l'Espace Commercial pour accroître la satisfaction client (merchandising, parcours clients, niveau de conseil apporté).

MISSION 5 : Assure le management individuel et collectif de son équipe.

Assure en propre les actes de management incontournables (fixation des objectifs, entretien de performance, entretien d'activité...).

Organise et pilote la montée en compétence continue de son équipe dans la maîtrise de la relation commerciale au service des équipes opérationnelles, dans la maîtrise des pratiques numériques et digitales, et des parcours omni canaux.

Explique, partage et déploie la politique de développement commercial.

Garantit l'atteinte des objectifs individuels et collectifs de son équipe.

Impulse l'esprit de service aux opérationnels au sein de son équipe.

Coordonne les actions de ses collaborateurs

Compétences

Banque de détail

Services Courrier Colis

Disposer de connaissances et compétences techniques sur l'ensemble de la gamme de produits Services Courriers Colis. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client en conséquence.

Produits non bancaires

Disposer de connaissances et compétences techniques sur l'ensemble de la gamme de produits ou services non bancaires (ex : La Poste Mobile, télésurveillance, etc.). Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client en conséquence.

Marché Particulier

Connaître les spécificités de la clientèle Particulier. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client sur les produits dédiés.

Assurance individuelle de biens et de personnes

Disposer de connaissances et compétences techniques sur l'ensemble de la gamme de produits ou services d'assurance individuelle de biens et de personnes, leurs caractéristiques et leur processus de gestion. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client en conséquence.

Comportementales Socles

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.

Digital et Data

Culture digitale

Connaître l'environnement et les enjeux du digital pour un usage personnel ou professionnel, par une veille régulière. Être conscient(e) de l'impact du numérique sur les méthodes de travail et les relations avec la clientèle. Faire preuve de curiosité et d'adaptabilité face aux évolutions digitales (nouveaux outils et usages).

Efficacité professionnelle

Animation fonctionnelle

Animer des groupes de travail et/ou un réseau. Faciliter la communication au sein de l'équipe en faisant circuler les informations relatives à l'activité.

Pilotage et gestion de l'activité

Pilotage et reporting

Piloter son activité. Suivre ses indicateurs de performance. Savoir consolider les informations dans des tableaux de bord. Savoir rendre compte et alerter le cas échéant.

Risques et réglementation

Analyse, management et pilotage des risques

Détecter, analyser et remonter les risques, y compris les risques de non-conformité en lien avec son activité et proposer ou challenger des actions de couverture, déclarer les incidents de non-conformité. Contrôler et évaluer la maîtrise de l'ensemble des risques sur son domaine d'intervention. Être en capacité de dresser une cartographie des risques impactant son périmètre d'activité.

Environnement de travail

DDR / DEX

Autres branches / filières/filiales

Territoires / secteurs

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □

Bgpn reseau

Effectif de la fonction

De 10 à 49