

Fonction

INGENIEUR D'AFFAIRES SPECIALISE IV.A (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [RESPONSABLE DEVELOPPEMENT IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DES COMPTES STRATEGIQUES IV.B \(H/F\) V](#)
- [RESPONSABLE ACTION COMMERCIALE III.3 \(H/F\) V](#)
- [RESPONSABLE ACTION COMMERCIALE IV.A \(H/F\)](#)
- [CHARGE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL II.3 \(H/F\) V](#)
- [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 \(H/F\) V](#)
- [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 \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Dans le cadre de la stratégie commerciale de conquête et de développement fort du CA sur les marchés de la Branche Services-Courrier-Colis, l'Ingénieur(e) d'Affaires Spécialisé a pour mission de développer le CA sur sa verticale d'offres/services. Il intervient en prospection ou en rebond sur l'ensemble des clients / prospects, et en fidélisation.

Il est l'expert(e) de la vente de solutions complexes et à forte valeur ajoutée sur son périmètre d'intervention et a la responsabilité de la négociation des affaires à très fort enjeu de sa verticale d'offres/services.

Il travaille en synergie avec les BU pour répondre au mieux aux besoins du client.

Missions

Générer du CA sur sa verticale d'offres/services :

Conquérir de nouveaux clients en :

- Récupérant des prospects à la concurrence
- Prospectant activement des cibles via tous les canaux de contact à disposition : phoning, cooptation, Réseaux Sociaux, Salons...
- Traitant des listes de prospection sur la durée en utilisant tous moyens mis à sa disposition (avant-vente, technique de vente offensive...) et les leads fournis
- Analysant son marché, en identifiant les opportunités de développement significatives et en déployant les actions commerciales adaptées pour vendre

Développer de nouvelles solutions chez les clients en :

- Portant la responsabilité de la négociation des affaires à très fort enjeu de son périmètre
- Intervenant en appui des Responsable Développement Grands Comptes ou Responsable Développement Commercial ou de la Télévente
- Intervenant à la demande pour appuyer des renouvellements de contrats complexes ou des opérations de fidélisation sur la liste définie par le Directeur des Ventes

Centrer son action sur l'atteinte des objectifs en :

- Apportant de solutions personnalisées aux attentes de ses clients
- Assurant d'un volant d'activité suffisant pour permettre l'atteinte des objectifs de CA
- Capitalisant sur sa maîtrise de la méthode de vente pour développer son volant d'affaires et ses ventes
- Pilotant rigoureusement les ventes, en maîtrisant des opportunités et en proposant les actions de réassurance en cas de retard à l'objectif
- Négociant des accords-cadres sur sa verticale
- Connaissant et analysant le tissu économique local en lien avec son marché
- Garantissant la sécurisation financière lors de la contractualisation
- Respectant les processus commerciaux et la mise à jour de façon fiable, pertinente et quotidienne de l'outil de gestion de la relation client
- Utilisant l'ensemble des leviers de formation mis à disposition sur la connaissance de l'environnement, des offres, des méthodes et des outils (digital learning, formations...)
- Respectant la Charte éthique (règles de la concurrence, prévention de la corruption, risque de réputation...)
- Garantissant la cohérence des informations nécessaires à l'élaboration des propositions commerciales et des contrats

Intervient comme expert de sa verticale d'offres/services

- Interagit avec la filiale de son marché de référence pour assurer une collaboration efficace et de qualité afin garantir la satisfaction des clients
- Porte l'amélioration continue en lien avec les BU
- Effectue une veille concurrentielle sur sa verticale
- Conseille le client à partir de sa maîtrise des tendances de marché
- Satisfait le besoin client en négociant des offres adéquates et en l'accompagnant dans son évolution
- Est force de proposition auprès du Directeur Développement Grands-Comptes, du Responsable Développement Grands-Comptes ou du Responsable Développement Commercial pour développer le CA et le taux d'équipement de son marché
- Diffuse les informations sur les nouveautés de sa verticale
- Contribue à la montée en compétence des équipes commerciales sur sa verticale
- Apporte son expertise au Chargé d'Affaires Spécialisé

Agir pour la satisfaction client

- Préparer et communiquer aux équipes du déploiement toutes les informations nécessaires au bon déploiement des contrats signés conformément aux clauses contractuelles
- S'assurer de la bonne compréhension de la promesse client lors des déploiements des prestations vendues et suivre la facturation effective des contrats signés

Piloter la prise en charge efficace et pérenne des besoins et de la satisfaction client :

- Est en interaction avec la BU / Filiale de son marché de référence pour assurer une collaboration efficace et de qualité afin de garantir la satisfaction des clients
- Met en place des actions sur la base des résultats des dispositifs de mesure de la satisfaction Clients (Net Promoter Score...)
- Noue une relation post-achat avec le client

Sécurité/Prévention des risques

Appliquer les procédures et les consignes individuelles et collectives relatives au poste de travail. Contribuer à la prévention des accidents en identifiant les conditions de travail dangereuses ou les problèmes de sécurité, les signaler à sa hiérarchie et soumettre des propositions d'amélioration

Compétences

COMPORTEMENTALES

Conviction et influence

Savoir structurer son argumentation et adapter sa posture à son interlocuteur afin qu'il comprenne et s'approprie les idées en utilisant toutes les techniques de communication (orale, écrites, non verbales,

numériques). Savoir mettre en mouvement ses interlocuteurs internes et externes (collaborateurs, collègues, clients) en faisant évoluer son discours et sa posture en fonction de ses objectifs et des retours de son interlocuteur.

Analyse et discernement

Pouvoir apprécier, décomposer avec justesse et clairvoyance, une situation observée ou des faits vérifiés et distinguer les éléments marquants à partir du réel pour faciliter la prise de décision. Savoir faire preuve de remise en question, de sens critique, de mise en perspective et de jugement.

Adaptabilité

S'adapter aux évolutions et aux aléas des situations et de son environnement de travail dans les délais adéquats en faisant preuve de souplesse. Savoir gérer ses priorités en intégrant les évènements imprévus, et adapter son comportement à la situation.

Orientation stratégique

Comprendre les enjeux de son environnement et les impacts opérationnels au long terme de la stratégie de l'entreprise dans son quotidien. Savoir l'expliquer, lui donner du sens et l'intégrer dans son activité pour accroître la performance globale de l'entreprise. Etre capable de définir des priorités à court et moyen terme, de les mettre en perspective et de les hiérarchiser en intégrant les éléments stratégiques de l'entreprise.

Comportementales Socles

Orientation client

Enrichir l'expérience client en adoptant une posture de service et de conseil et développer une relation de confiance durable. Anticiper, analyser, comprendre les besoins et attentes de ses clients pour apporter des réponses personnalisées. S'appliquer à améliorer la satisfaction client et mesurer son niveau de satisfaction.

Culture RSE

Acquérir et/ou développer des connaissances sur la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) et connaître les enjeux et les actions du groupe La Poste en la matière (sujets environnementaux, sociaux, sociaux, et/ou de gouvernance)

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.

Coopération et ouverture

Construire et faire vivre des réseaux informels ou structurés d'individus ou de groupes en s'appuyant sur les outils collaboratifs comme les réseaux sociaux internes. Participer individuellement à l'atteinte d'un résultat collectif en favorisant l'entraide et le partage de connaissances. Savoir fédérer les parties prenantes d'un projet autour d'un objectif commun et établir des partenariats. Faire preuve d'écoute active vis-à-vis de ses interlocuteurs et prendre en compte leurs problématiques et les objections émises dans ses actions et prises de décision. Etre ouvert(e) d'esprit et curieux(se) au sein de son environnement.

Efficacité professionnelle

Environnement et processus internes

Acquérir des connaissances de son environnement interne et externe, des process inter / intra branches de bout en bout, d'un secteur d'activité et d'un domaine fonctionnel pour apporter des préconisations. Adopter les nouveaux usages, y compris numériques, dès lors qu'ils sont préconisés. Respecter les règles et méthodologies liées aux processus internes dans le cadre de son activité. Comprendre son rôle dans la chaîne de valeur et avoir une vision de bout en bout du processus.

Réseaux et environnements (internes et/ou externes)

Créer / intégrer / animer des réseaux (physiques et/ou numériques) et s'insérer dans des écosystèmes (internes et/ou externes) en lien avec son activité.

Relation Client

Vente Conseil client

Etre capable de faire vivre une expérience client de qualité à travers une posture de service et de conseil. Respecter le devoir de conseil en coconstruisant la solution la plus adaptée aux besoins du client. Apporter un conseil de qualité au client dans une logique de satisfaction et de fidélisation. Maitriser l'argumentation afin de conclure la vente.

Risques et Conformité

Connaissance des règles d'hygiène et de sécurité

Appliquer, transmettre ou faire respecter les consignes spécifiques et générales à son poste de travail. Signaler à sa hiérarchie les situations de travail dangereuses et les problèmes de sécurité. Utiliser les

moyens de locomotion dans le respect des normes d'utilisation.

Système d'excellence

Amélioration des processus dont elle/il a la responsabilité en prenant en compte la vision du postier, du client, et de l'entreprise

Capacité à observer le processus dans sa mise en oeuvre sur le terrain, en lien avec une fine compréhension des besoins de ses clients et de ses fournisseurs. Capacité à agir sur les différentes opérations avec les parties prenantes en vue de rendre le processus performant et éliminer les gaspillages. Capacité à recourir aux experts en soutien de résolutions de problèmes.

Vente

Négociation

Utiliser ses connaissances des méthodes et techniques de négociation pour rechercher un accord entre des interlocuteurs. Poursuivre ses objectifs et demeurer ferme et constant dans ses efforts indépendamment des difficultés rencontrées ou des échecs subis. Trouver des compromis acceptables et/ou un consensus avec ses interlocuteurs.

Détection du potentiel commercial

Mener une découverte approfondie du client par un questionnement approprié et une écoute active. Identifier son potentiel commercial à partir des informations recueillies afin de développer son portefeuille client, dans une perspective de conquête et de fidélisation. Ajuster le temps passé au potentiel commercial du client.

Fidélisation

Construire une relation durable avec le client en accompagnant ses moments de vie. Développer l'équipement du client et de sa famille. Susciter la recommandation. Prendre en charge et se sentir concerné(e) par toutes les demandes client relevant de son domaine de responsabilité ou au-delà.

Prospection

Mettre en oeuvre une démarche permettant d'acquérir de nouveaux clients en recherchant des clients potentiels (prospects). Utiliser la recommandation et créer / animer un réseau professionnel pour capter de nouveaux clients.

Méthodes et techniques de vente

Maîtriser les méthodes et techniques de vente, de négociation, de communication sur les différents canaux de la relation client / prospect (dans une vision omnicanale) de la prospection à la conclusion de la vente.

Environnement de travail

Lieu de travail : Direction des ventes – Direction de Marché

Contraintes spécifiques : Déplacements fréquents

Relations internes/externes

Chargé d'Affaires Spécialisé

Directeur appui vente

Responsable Développement Commercial

Responsable Développement Grands Comptes Directeur Développement Grands Compte

Délégué Relations Territorial du Groupe

BU et Filiales

Etablissements courrier

Directeur Régional Colissimo / Logissimos

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □

Services-Courrier-Colis

Effectif de la fonction

De 250 à 499