

Fonction

BUSINESS DEVELOPPER IV.A (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [RESPONSABLE DEVELOPPEMENT IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DES COMPTES STRATEGIQUES IV.B \(H/F\)](#) ✓
- [RESPONSABLE ACTION COMMERCIALE III.3 \(H/F\)](#) ✓
- [RESPONSABLE ACTION COMMERCIALE IV.A \(H/F\)](#)
- [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 \(H/F\)](#)
- [BUSINESS DEVELOPPER IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DE COMPTES STRATEGIQUES IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE CLIENTS ENTREPRISES III.2 \(H/F\)](#) ✓
- [RESPONSABLE CLIENTS ENTREPRISES III.3 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE CLIENTS GRANDS COMPTES IV.A \(H/F\)](#)
- [INGENIEUR COMMERCIAL OSI JUNIOR III.3 \(H/F\)](#)
- [INGENIEUR COMMERCIAL OSI SENIOR IV.A \(H/F\)](#)
- [INGENIEUR COMMERCIAL AO JUNIOR III.3 \(H/F\)](#)
- [INGENIEUR COMMERCIAL AO SENIOR IV.A \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Dans le cadre de la stratégie commerciale de la Branche Services-Courrier-Colis et de la politique commerciale définie par Colissimo, le **Business Developer** apporte son expertise pour valoriser l'offre (prix/solutions) avec le commercial et créer des solutions sur mesure.

Elle/il est le point d'entrée des commerciaux et contribue à l'atteinte des objectifs commerciaux de l'entreprise en défendant la valeur grâce à un positionnement expert.

Elle/il contribue aux réponses des appels d'offres en binôme avec le commercial et met en place des solutions techniques sur mesure pour répondre aux besoins clients en collaboration avec les autres directions et partenaires Colissimo.

Missions

Centrer ses actions sur l'atteinte des résultats

Conquérir le chiffre d'affaires

- “ Travaille en étroite collaboration avec les commerciaux pour définir une solution globale, combinant « solutions, bénéfices et prix », en réponse aux besoins clients (qualification des besoins, montage de l'offre, soutenance des propositions et mise en production)
- “ Démonstre et soutient la valeur de l'offre en co-construisant avec les commerciaux
- “ Joue le rôle de référent(e) en étant partie prenante des projets de l'entreprise (nouveaux services et nouvelles offres) à la conquête de nouveaux marchés (filiales) et clients
- “ Construit et soutient en clientèle les réponses techniques aux appels d'offres en binôme avec les commerciaux pour permettre de répondre aux consultations complexes
- “ Est force de proposition sur l'évolution des offres de service à partir des besoins récurrents identifiés auprès des clients et en concertation avec les pôles de la Direction Efficacité Commerciale
- “ Organise la veille d'appels d'offres

Mettre en place des solutions sur-mesure

En cohérence avec les temps forts du Plan d'Actions Commercial et la feuille de route Colissimo :

- “ Co-construit avec les commerciaux et met en œuvre des solutions sur mesure en réponse aux besoins spécifiques des clients
- “ Fait l'interface avec les équipes du siège sur les projets et problématiques spécifiques
- “ Participe à l'élaboration de projets proactifs avec les clients sur sollicitation des Responsables Clés Stratégiques et Responsables Comptes Clés.

Etablir le Pricing client

- “ Traite les demandes de prix standards et spécifiques
- “ Accompagne les dossiers en commission tarifaire
- “ Est garant(e) de la rentabilité et s'assure de la conformité des dossiers
- “ Contribue à l'élaboration des réponses sur-mesure et des appels d'offres sur la valeur et le prix
- “ Contribue à l'élaboration de la politique tarifaire avec le Marketing et le pôle business perspective

Transférer son expertise sur un domaine de conquête

- “ Intervient sur les domaines d'expertise suivants : International (avec impérativement maîtrise de l'anglais); Retail ; Market Place; Prestataires; autres domaines en fonction des besoins et de la stratégie commerciale
- “ Contribue aux projets en coordination avec les business partners concernés
- “ Partage son expertise avec la force de vente et des business developers
- “ Accompagne la montée en compétences des commerciaux en collaboration avec le pôle training factory
- “ Organise et référence l'information en coordination avec le pôle Business Perspective

Participer au Système de Management de la Qualité et au Système de Management de l'Excellence

- “ Soumet des propositions à son responsable hiérarchique pour améliorer les résultats individuels et collectifs
- “ Participe et anime si besoin des réunions de groupe de résolution de problèmes en s'appuyant sur les méthodes/outils du Système d'Excellence .

Agir pour préserver tous les jours et en tous lieux la Santé et la Sécurité et participer au Système de Management de la Sécurité Santé au Travail

- “ Respecte en permanence les consignes de sécurité sur les lieux de travail au sein de l'entreprise et dans tous les lieux de travail visités
- “ Respecte en permanence les consignes de sécurité lors des déplacements
- “ Contribue à la prévention des accidents en identifiant les conditions de travail dangereuses ou les problèmes de sécurité, les signale à sa hiérarchie et soumet des propositions d'amélioration pour améliorer les conditions de travail

Compétences

Communication et marketing

Techniques de communication

Maîtriser les techniques de communication, de rédaction, de gestion éditoriale, de design et de scénarisation de messages sur différents supports de communication, afin de transmettre de l'information et du contenu et faire vivre une expérience au client au travers des messages diffusés.

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 du changement et de l'innovation

Encourager et accompagner le changement et les initiatives d'amélioration dans un environnement complexe et incertain. Expérimenter, tester, évaluer en s'appuyant sur de nouvelles méthodes, y compris numériques. Comprendre et susciter l'innovation en remettant en question les usages et en osant être pionnier. Etre dans une dynamique d'identification et d'apport de nouveautés dans son activité en osant sortir du cadre pour penser le problème en dehors de ses limites et de ses moyens lorsque la situation le demande.

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.

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.

Efficacité professionnelle

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.

Veille / innovation / tendances

Se tenir informé(e) des tendances, des évolutions technologiques et des innovations en vigueur dans son domaine d'intervention en lien avec les enjeux de l'entreprise et attentes des clients / partenaires et à les intégrer dans son activité.

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.

Risques et réglementation

Analyse, management et pilotage des risques

Détecter, analyser et remonter les risques en lien avec son activité et proposer ou challenger des actions de couverture. 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.

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

Connaissance et compréhension des process de son métier pour garantir la promesse client

Capacité à connaître les enjeux, les objectifs qui constituent la promesse client. Capacité à connaître les différentes opérations à réaliser en lien avec cette promesse client.

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.

Environnement de travail

BU COLIS

Relations internes/externes

- Services de la Direction commerciale et Direction des Opérations,
- Direction des Systèmes d'Information,
- Homologues des Directions commerciales de Global Mail et des filiales Géopost
- Filiales du Groupe
- Clients / Prospects
- Partenaires e-commerce
- Prestataires logistiques

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □

Services-Courrier-Colis

Effectif de la fonction

De 1 à 9