

Fonction

DIRECTEUR DES VENTES GRANDS COMPTES IV.B (H/F) Viviers

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [DIRECTEUR DES VENTES TELEVENTE IV.B \(H/F\)](#) V
- [DIRECTEUR DES VENTES GRANDS COMPTES IV.B \(H/F\)](#) V
- [DIRECTEUR COMMERCIAL SIEGE IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DES VENTES ENTREPRISES IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DES VENTES ENTREPRISES IV.B \(H/F\)](#) V
- [DIRECTEUR DU DEPLOIEMENT COMMERCIAL IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS IV.B \(H/F\)](#) V
- [DIRECTEUR COMMERCIAL PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS IV.C \(H/F\)](#)
- [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 \(H/F\)](#) V
- [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

La Directrice/Le Directeur des Ventes Grands Comptes est responsable des hommes et des femmes, des clients Grands Comptes et du développement du business, de la satisfaction clients de sa zone dans le cadre du plan stratégique de la Branche de transformation vers le monde des Services.

Elle/Ill est garant de l'atteinte des objectifs commerciaux déclinés sur chacune des BUs de la Branche Services Courrier Colis et de la réalisation globale du CAP (effectifs et fonctionnement).

Elle/Ill représente la Direction des Ventes Grands Comptes auprès des clients de sa zone.

Missions

Impulser/donner la direction/diriger

Vision, déployer la stratégie

- Affirme la vision stratégique commerciale et en assure la mise en œuvre opérationnelle en la déclinant au travers d'un contrat d'objectifs.
- Affirme la vision d'ensemble de l'entreprise en faisant partager une vision du changement qui donne du sens pour chacun et accompagne son équipe dans la réussite des projets.

Conception

- Construit la trajectoire et la feuille de route de sa DVGC dans le cadre du PAC National
- Participe à la co-construction des plans de comptes nationaux.
- Pilote les plans de comptes de ses Responsables Grands Comptes.
- Déploie les projets structurants sur son périmètre.

Centrer ses actions et celles de ses collaborateurs sur l'atteinte des résultats

- Impulse le déploiement des nouvelles pratiques managériales du système d'excellence, garantit un pilotage de la performance et de l'amélioration continue au travers de l'Obeya et diffuse la méthodologie de résolution de problèmes en rendant ses équipes actrices de l'amélioration continue.
- Organise, oriente et dirige l'activité commerciale de ses équipes avec efficacité en identifiant la chaîne de valeur de ses principaux clients ce qui les fait réussir et leurs problématiques clés.
- Assure la synergie entre ses équipes et les différents acteurs de la filière, en étroite collaboration avec les Directions des Ventes Entreprises, les autres Directions des Ventes Grands Comptes et les Directions de Comptes stratégiques.
- Pilote l'optimisation du temps commercial de ses équipes.
- Aide à la relance des affaires en bâtissant une tactique d'approche performante en aidant ses équipes à détecter des opportunités complexes.
- Supervise et accompagne la mise en œuvre du management de la transformation au travers de l'Excellence commerciale avec la réunion flash hebdomadaire, la visite accompagnée commerciale, le training individuel, le coaching sur affaires et l'Entretien Mensuel de Performance et de Progrès (EMPP).
- Garantit une performance équilibrée entre la satisfaction des clients, l'attention portée aux collaborateurs et la valeur créée pour l'entreprise
- Organise et fluidifie les relations clients/fournisseurs avec les Directions Territoriales, les DOT colis, les Filiales, les Bus et les Unités d'Affaires.
- Fait respecter la Charte éthique (règles de la concurrence, prévention de la corruption, risques de réputation ...).

Conquérir et développer le chiffre d'affaires

- Consacre au moins 20% (à préciser) de son temps à rencontrer des clients ou prospects.
- Est un interlocuteur connu et reconnu par les principaux décideurs du portefeuille de sa zone.
- Connait parfaitement et suit ce top clients le plus important ou impactant, en interaction avec les commerciaux qui en ont la charge.

Vendre et soutenir les ventes :

- Appuie les dossiers Clients à enjeux de sa zone tant en fidélisation qu'en conquête et sollicite si besoin l'appui des interlocuteurs Filiales et BuS.
- Accompagne les commerciaux sur des rendez-vous à très forts enjeux et les aide à remporter ces affaires.
- Piloter le développement commercial
 - Garantit l'atteinte des objectifs de CA globaux et pour chaque Business Unit dans le respect des plans de marché nationaux :
 - Assure une dynamique de ventes optimale en new business
 - Pilote la fidélisation du chiffre d'affaires pour maintenir et développer nos positions.
 - Détermine les priorités d'actions commerciales à mettre en place pour assurer la fidélisation, le développement, la conquête du CA, en impulsant une dynamique d'innovation pour trouver de nouvelles pistes de croissance.
 - Garantit un volant d'activité suffisant pour permettre l'atteinte des objectifs de CA
 - Garantit, dans le cadre du PAC, la mise en œuvre des priorités nationales, la commercialisation des nouvelles offres et des actions collectives (les verticales).

Sur son territoire :

- Développe la relation avec les clients à fort enjeux au travers de contacts réguliers et de rendez-vous ciblés en s'appuyant notamment sur le réseau des Directrices/Directeurs de Comptes Stratégiques, de la Directrice/Directeur Régionale Groupe et la Directrice/du Directeur Territorial. Il/elle est un interlocuteur connu et reconnu par les principaux décideurs du top portefeuille de sa zone.

Agir pour la satisfaction client

- Garantit un suivi de l'exécution des prestations vendues afin d'augmenter la qualité de service.
 - Développe la satisfaction des clients de sa zone avec pour objectif les standards d'excellence et la tenue du nominal.
- Organise la prise en charge efficace et pérenne des besoins et de la satisfaction client :
En pilotant le traitement des réclamations client.
En pilotant les résultats des dispositifs de mesure de la satisfaction Clients (Net Promoter Score...).
En impulsant et pilotant le Système de Management d'excellence.

Garantir l'adaptation des ressources

- Est garant, sur son périmètre la bonne application des engagements pris dans les accords nationaux et de la qualité de la vie au travail.
- Maîtrise son budget et recherche toute optimisation de ses charges de fonctionnement.
- Gère l'équipe sous sa responsabilité dans le cadre de ses délégations.
- Met en place une politique active de maîtrise des risques sur son périmètre.

Préserver tous les jours et partout la Santé et Sécurité des postiers

Garantit la stratégie de prévention et la fait respecter en impulsant et pilotant le Système de Management de la Santé Sécurité au Travail.

Agir pour la qualité du climat social

- Conduit les transformations nécessaires dans le respect des règles de conduite du changement.

Mobiliser/Développer les compétences

Accompagner les collaborateurs

Manager

- Motive et challenge ses collaborateurs dans l'atteinte et dépassement des résultats.
- Favorise la professionnalisation de ses équipes en particulier sur la maîtrise des techniques de vente et de négociation stratégique grands comptes, en capitalisant sur les leviers de professionnalisation existants (portail e-learning, formations...).
- Transfère son expertise et joue un rôle de référent.
- Garantit le respect des plans de formation et la mise en œuvre des politiques d'apprentissage.
- S'assure de la conduite des revues de personnel et de la détection des talents.
- Favorise et accompagne le développement des talents et aide chacun à réaliser son projet professionnel.

Compétences

Communication et marketing

Stratégie et plan de communication

Maîtriser et sélectionner les supports, outils et process de communication / média (numérique, papier, visuel, audio, réseaux sociaux...) les plus adaptés à l'action de communication souhaitée et à la cible sur son périmètre, afin de formaliser des recommandations stratégiques et construire des plans de communication / médias.

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.

Pilotage et gestion de l'activité

Culture de la performance

Analyser les résultats économiques et financiers (analyse des coûts et de la performance, gestion budgétaire, rentabilité...) et identifier les leviers sur son domaine d'intervention permettant de maximiser la performance et la rentabilité de l'organisation.

Risques et réglementation

Analyse, management et pilotage des risques

Déetecter, 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.

Sécurité / Sûreté des biens et des personnes

Assurer la sécurité et la sûreté des biens et des personnes sur son domaine d'intervention en conformité avec la réglementation en vigueur.

Système d'excellence

Management du système d'excellence

Mettre en oeuvre un management global et intégrateur de l'amélioration continue. Favoriser l'apprentissage et l'appropriation des procédures et standards au poste. Faire partager une vision de l'amélioration continue qui ait du sens pour chacun et développer ses équipiers par l'apprentissage de la résolution de problèmes. Créer les conditions pour aider celui qui réalise le service auprès des clients, pour bien faire du premier coup et apprendre de ses erreurs. Manager la transformation, définir et accompagner la mise en oeuvre du contrat d'objectifs. Garantir la maîtrise du nominal en recherchant le juste équilibre des attentions entre le Client, le Postier et l'Entreprise.

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.

Remise en question

Capacité à accueillir les problèmes constatés et partagés comme des opportunités, des sujets d'amélioration, accepter d'ouvrir et de partager des sujets par transparence, le droit de se tromper, la capacité à regarder là où les erreurs ont été réalisées.

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.

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

Directions des Ventes
Grands Comptes
Déplacements Fréquents Grande disponibilité

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □

Services-Courrier-Colis

Effectif de la fonction

De 10 à 49