

## Fonction

# DIRECTEUR DEVELOPPEMENT PARTENARIATS ET ZONES DE MARCHE IV.B (H/F)

## 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

Contribue au développement du chiffre d'affaires des professionnels, des particuliers et des nouveaux services sur son périmètre et garantit le déploiement de la politique commerciale définie par le Réseau La Poste en lien avec la Branche Services Courrier Colis, la Branche Géopost pour Chronospost, la Branche Numérique.

Contribue à la transformation du réseau par le développement du Chiffres d'Affaires des partenariats en préservant la qualité de prise en charge des clients.

## Missions

Accompagne les managers et particulièrement les leaders et co leaders des zones de marché, dans le développement commercial des produits et services Courrier Colis et nouveaux services afin de réussir les objectifs des zones de marché

- Pilote, décline et met en oeuvre la politique commerciale définie par Le Réseau La Poste en lien avec les métiers Courrier / Colis, sur son périmètre
- Impulse le déploiement de l'ensemble des projets commerciaux en lien avec les produits et services courrier-colis
- Conduit l'animation de tous les acteurs des marchés courrier/colis, professionnels et nouveaux services vers l'atteinte des objectifs
- Est responsable de la cohérence du pilotage sur l'ensemble de la Direction Régionale en lien avec la DEX
- Contribue à l'animation de l'espace commercial et s'assure de la lisibilité du parcours clients dans l'ensemble des points de vente de la DR et des partenaires, à ce titre, veille avec son équipe à la bonne visibilité de l'espace commercial et au respect des fondamentaux de merchandising et d'achalandage
- Propose et impulse la mise en marché, contribue à la réussite des temps forts nationaux et locaux et s'assure de la répartition des objectifs
- Est responsable de la mise en place et de l'efficacité des réunions de pilotage des zones de marché avec l'ensemble des acteurs concernés

Garantit l'excellence de la prise en charge des clients professionnels au sein du Réseau

- Pilote le Chiffre des Ventes pros et anime le déploiement de l'ensemble des projets commerciaux visant à la réalisation des objectifs courrier-colis de la zone de marché
- Anime la reconquête et la fidélisation des clients professionnels en portefeuille
- Veille, avec la DRH, à la couverture des postes de Gestionnaire clientèle Pro et à la mise en place du projet conseiller client
- Développe le « new business » colis-chrono sur la Direction Régionale

Met en place l'animation commerciale des principaux partenariats dans les secteurs ruraux et urbains, garantit leur intégration au Réseau La Poste et accompagne les managers dans le développement commercial des offres des partenaires du Réseau

- Anticipe la fermeture des points de vente et veille, lors de la transformation d'un point de vente, à ce que le chiffres d'affaires et la qualité de la prise en charge des clients soit maintenue voire améliorée pour optimiser le parcours client
- Avec le Responsable Animation des partenariats, anime et professionnalise les points de contacts en partenariats afin de garantir la qualité de l'expérience client et la continuité de service, à ce titre, s'assure du dépannage éventuel d'une entité partenaire en cas de défaillance du SI et ou d'un déficit de livraison des produits postaux.
- Contribue à la recherche de nouveaux partenaires et participe au choix du partenaire
- Pilote et accompagne les managers dans le développement commercial des offres des partenaires du Réseau (Monnaie de Paris, Unicef, Titres cadeaux)
- Développe l'activité commerciale selon la typologie et le potentiel des partenaires
- Anime les réunions « partenaires » sur son périmètre afin de favoriser le partage de bonnes pratiques et l'intégration des acteurs

Pilote la montée en compétence des collaborateurs de la Direction Régionale et des partenaires sur les marchés courrier colis, professionnels et nouveaux services

- Garantit l'excellence de la prise en charge des clients particuliers et professionnels au sein du réseau
- Assure avec son équipe l'expertise des produits et services de son marché
- Assure la qualité de la connaissance de la clientèle pro (qualification des fichiers, flashage...)

- Organise avec son équipe la montée en compétences des acteurs de la DR, de manière à faciliter l'atteinte de leurs objectifs commerciaux
- Assure en particulier l'animation des Responsables Espace Commercial, et des acteurs en charge des clients professionnels

Manage son équipe et anime fonctionnellement les acteurs du secteur pour garantir le développement des activités son périmètre

- Est garant de la synergie et de la coopération entre les différents acteurs de son périmètre régional et s'assure de leur mobilisation autour des enjeux commerciaux partagés.
- Manage ses équipes, en favorisant l'autonomie et la synergie, au service de la qualité, la professionnalisation et l'animation commerciale, sur le marché Courier Colis et nouveaux services
- Coordonne l'activité des responsables de marché, pilote les opérations de professionnalisation des commerciaux avec les managers opérationnels, organise les activités d'appui et de soutien aux territoires

## Compétences

### Banque de détail

#### Services Courier 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.

#### Marché Professionnels

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

### 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.

### 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

## **Organisation du travail et planification**

Anticiper et structurer ses actions pour une meilleure efficacité. Coordonner, planifier et prioriser ses activités afin d'atteindre l'objectif fixé.

## **Précision et rigueur**

Être précis(e) dans l'exécution de ses tâches pour ne pas faire d'erreur. Contrôler son propre travail pour réduire le risque d'erreur et fiabiliser les résultats.

## **Synthèse**

Savoir trier, analyser et isoler les informations essentielles des informations accessoires. Consolider des informations pour réaliser une synthèse.

## **Expression orale et écrite**

Savoir s'exprimer aussi bien à l'écrit qu'à l'oral de manière claire et compréhensible, avec un vocabulaire adapté à l'interlocuteur et au contexte professionnel, et selon le canal de communication.

## **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.

## **Environnement de travail**

Rattachement : Directeur Régional

## **Famille**

---

## **Filière**

---

## **Métier**

---

## **Répartition des effectifs**

- □

Bgpn reseau

## **Effectif de la fonction**

De 10 à 49