

Fonction

INGENIEUR COMMERCIAL AO JUNIOR III.3 (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

Au sein d'une équipe dédiée, l'Ingénieur Commercial AO a pour mission d'identifier des innovations et d'apporter son expertise commerciale, juridique et de gestion de projet sur la commande publique dans son périmètre d'intervention pour développer le Chiffre d'Affaires et l'atteinte des objectifs de la Direction Commerciale.

Il travaille en étroite collaboration avec les équipes de vente et les équipes de déploiement pour garantir des propositions commerciales permettant de remporter des AO.

Il garantit ainsi l'atteinte des objectifs de CA globaux et des Business Unit de la DC, sur le périmètre d'intervention qui lui est confié sur les appels d'offres et / ou offres sectorielles innovantes.

Missions

CONQUERIR ET DEVELOPPER LE CHIFFRE D'AFFAIRES

Vend et aide à vendre

- Promeut et vend les solutions, négocie les conditions techniques et financières pour conclure les ventes et garantir les objectifs de CA de son périmètre d'intervention
- Assure des rendez-vous clients sur sollicitations des vendeurs pour identifier les besoins dans le cadre d'une démarche de sourcing et gérer les référencements en centrale d'achat (UGAP)
- Promeut l'image et le positionnement de La Poste Solutions Business auprès des entreprises lors des rendez-vous clients et des mémoires techniques remis aux clients.
- Pilote les renouvellements à forts enjeux en anticipant les actions à conduire en lien avec les clients (satisfaction, besoins nouveaux...) et les équipes de vente
- S'assure de sa maîtrise de la méthode de vente pour élaborer des propositions commerciales permettant de répondre à tous les besoins clients
- Utilise 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...)
- Réalise périodiquement une revue de portefeuille sur les appels d'offres et offres référencées en centrales d'achats avec les équipes de vente

Analyse

- Détermine sa stratégie d'actions pour atteindre ses objectifs et fiabiliser les résultats
- Détecte et développe de nouveaux business sur les marchés des différentes BU et filiales
- Analyse le marché de la commande publique, identifie les opportunités de développement- significatif
- Détecte et qualifie les avis de marché
- Assure un auto-diagnostic pour bâtir son plan d'actions et garantir l'atteinte de ses objectifs dans une démarche d'amélioration continue

Expertise

- Assure l'interface entre les clients et l'ensemble des entités du Groupe La Poste
- Apporte une expertise technique, juridique et commerciale sur la réponse aux appels d'offre (montage de sous-traitance ou cotraitance, question sur les marchés publics, soutien sur les clauses de prix...
- Contribue à l'exhaustivité du reporting et participe à son analyse en vue d'alimenter la veille marketing concurrentielle et tarifaire
- Assure la création et la mise à jour de toute la documentation technique, commerciale et administrative : gestion et mise à jour d'une base de documentation technique, de référence et formulaires administratifs.
- Définit les outils méthodologiques à disposition des référents et des forces de vente,
- Assure la mise à jour des outils et supports mis à disposition des forces de vente (montages juridiques, formations, intranet commercial...),
- Joue un rôle d'alerte par rapports aux documents types éventuellement manquants en fonction de l'évolution du cadre réglementaire des marchés publics ou des cas traités.

Innove

- Fait preuve d'une dynamique d'innovation pour développer de nouvelles opportunités de business

Garantit la bonne utilisation des outils

- Utilise tous les outils SI à sa disposition, et met à jour de façon fiable, pertinente et quotidienne l'outil de gestion de la relation client SCORE, Outils collaboratifs
- Respecte la Charte éthique (règles de la concurrence, prévention de la corruption, risque de réputation...)

AGIR POUR LA SATISFACTION CLIENT

- Garantit la faisabilité opérationnelle des solutions en concertation avec les directions du déploiement et la direction des marchés logistiques et prestataires, afin de garantir la fiabilité de la mise œuvre des contrats signés et leurs suivis
- Contribue à la satisfaction Clients dans le cadre de l'élaboration des solutions ad hoc

SECURITE / PREVENTION DES RISQUES

- Applique les procédures et les consignes individuelles et collectives relatives au poste de travail. 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

Compétences

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

Outils, bureautique, applicatifs et logiciels

Maîtriser les applicatifs et logiciels de son domaine d'activités, y compris les processus dématérialisés et les modes de fonctionnement afférents (workflows de validation, outils collaboratifs, etc.). Respecter ou garantir les règles de confidentialité selon son niveau de responsabilité.

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.

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. Maîtriser l'argumentation afin de conclure la vente.

Risques et réglementation

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.

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.

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □

Services-Courrier-Colis

Effectif de la fonction

De 1 à 9