

Fonction

RESPONSABLE CLIENTS ENTREPRISES 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 \(H/F\)](#)
- [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 \(H/F\) V](#)
- [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, la/le Responsable Clients Entreprises garantit le développement et l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires de son portefeuille dans une optique omnicanale.

Elle/il travaille en étroite collaboration avec les Responsables Développement Solutions des différents marchés, les Filiales, Opérateurs, la Télévente, le Centre d'Expertise et les équipes déploiement en charge de la mise en œuvre de ses affaires signées.

Missions

Conquérir et développer le chiffre d'affaires

Garantit l'atteinte des objectifs de CA globaux et des Business Unit de son portefeuille, dans le respect des plans de marche nationaux en pilotant en permanence son volet d'activités et d'opportunités :

- Est responsable de l'atteinte de son objectif (fidélisation et conquête) sur chacune des BUs.
- Fiabilise les résultats de son portefeuille et assure une dynamique de vente optimale en new business.
- Détermine sa stratégie d'actions pour atteindre ses objectifs et fiabiliser les résultats de son portefeuille.
- Intègre et garantit dans son activité les priorités du Plan d'actions commercial national sur la fidélisation, la conquête et les temps d'accélération qui en découlent (vente des offres phares et nouvelles offres, déploiement des accords cadres et des affaires reproductibles, leads...)
- Pilote rigoureusement les renouvellements à forts enjeux en anticipant les actions à conduire en lien avec les clients (satisfaction, besoins nouveaux...)
- Garantit la multi-détention pour consolider la fidélisation client par la vente des différents services par marché (offres intégrées) et sur l'ensemble des marchés.
- Conduit systématiquement une démarche commerciale de reconquête sur les clients perdus après analyse précise des causes (concurrence, qualité de service...)
- S'assure de la maîtrise de la méthode de vente pour développer son volant d'affaires et ses ventes

- 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...)
- Développe la pénétration de l'ensemble des offres et services sur son portefeuille clients pour favoriser la croissance du taux d'équipement sur les différents marchés
- Sur les comptes clés, développe le nombre de décideurs à haut niveau (DG, Dir. Marketing, Dir. Comm, DRH, DAF ...) pour proposer les solutions de nos différents marchés
- Programme, anticipe et réalise son activité avec différents moyens (Réseaux sociaux, leads des actions de marketing, etc...) lui permettant de réaliser ses objectifs de CA.
- Réalise périodiquement une revue de portefeuille avec le Manager des Ventes sur le suivi des priorités, des cibles prioritaires sous plan de vol et sur les actions relatives aux autres clients du portefeuille
- Promeut l'image et le positionnement de La Poste Solutions Business auprès des entreprises de son périmètre en relais des actions de communication nationales
- Réalise à bon escient les apports d'affaires aux Responsables Développement Solutions
- Veille à avoir un point régulier avec le chargé de ventes clientèle de la Télévente sur sa zone omnicanale
- Garantit un volant d'activité suffisant pour permettre l'atteinte des objectifs de CA en utilisant tous les canaux , phoning, vidéo-conférence, Réseaux sociaux...
- 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
- Assure un auto diagnostic pour bâtir son plan d'actions et garantir l'atteinte de ses objectifs dans une démarche d'amélioration continue
- Garantit la sécurisation financière lors de la contractualisation
- Respecte la Charte éthique (règles de la concurrence, prévention de la corruption, risque de réputation...)

Agir pour la satisfaction client

- Transfert la mise en œuvre des contrats à la Direction du Déploiement Commercial afin de garantir la fiabilité de la mise œuvre des contrats signés et leurs suivis
- Veille à la satisfaction Clients suite aux ventes réalisées et à la qualité de ses contacts avec ses clients (mesure NPS)

Sécurité/Prévention 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

Référent

- A valeur d'exemple sur le développement de son portefeuille, en fidélisation comme en conquête, sur la maîtrise des éléments clés et des enjeux du portefeuille, ainsi que sur la méthode de vente
- Parraine un nouveau vendeur dans l'équipe

Compétences

Communication et marketing

Communication commerciale

Valoriser les offres (services / produits) du Groupe selon les différents canaux de communication, soutenir le business de l'entreprise et animer une campagne commerciale.

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

Maitriser 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. Maitriser 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

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

Direction des Ventes Entreprises

Déplacements Fréquents

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □ Services-Courrier-Colis
- □ Groupe - siege
- □ Bgpn reseau

Effectif de la fonction

De 100 à 249