

# Métier

## DIRECTEUR COMMERCIAL

### Évolutions possibles

#### Au sein du métier

- [DIRECTEUR DES VENTES TELEVENTE IV.B \(H/F\) ✓](#)
- [DIRECTEUR DES VENTES GRANDS COMPTES IV.B \(H/F\) ✓](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL SIEGE IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DES VENTES ENTREPRISES IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DES VENTES ENTREPRISES IV.B \(H/F\) ✓](#)
- [DIRECTEUR DU DEPLOIEMENT COMMERCIAL IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS IV.B \(H/F\) ✓](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT PARTENARIATS ET ZONES DE MARCHÉ IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT PARTENARIATS ET ZONES DE MARCHÉ 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 MARCHÉ COURRIER COLIS IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR MARCHÉ PARTICULIERS BANQUE/LPM IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR MARCHÉ COURRIER COLIS IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR MARCHÉ 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 \(H/F\) ✓](#)
- [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 CIALÉ IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR EXECUTIF ADJOINT BGPN CHARGE DU DEV ET DE L'ANIMATION CIALÉ 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 CIALÉ IV.A \(H/F\)](#)
- [DEX ADJOINT BGPN EN CHARGE DE LA PRESENCE ET DU MAILLAGE TERRITORIAL IV.A \(H/F\)](#)

#### A compétences proches

- [RESPONSABLE MARKETING](#)
- [DIRECTEUR OPERATIONNEL TERRITORIAL](#)

#### Vers une nouvelle orientation

- [RESPONSABLE COMMUNICATION](#)
- [DIRECTEUR D'ENTITES OPERATIONNELLES](#)
- [RESPONSABLE ACHATS](#)

# Raisons d'être

Piloter la politique commerciale sur son périmètre d'activité, dans le but d'accroître les ventes et d'augmenter le chiffre d'affaires du Groupe.

## Missions

### DÉFINIR LES ORIENTATIONS COMMERCIALES STRATÉGIQUES:

- Définir la politique commerciale sur son périmètre de responsabilité
- Déterminer la nature, le volume, le prix et les cibles des produits et services commercialisés
- Décider des objectifs individuels et/ou collectifs de développement du chiffre d'affaires
- Déterminer le budget de fonctionnement et les moyens à mettre en oeuvre (structuration des forces de vente, etc.)

### ASSURER LA MISE EN OEUVRE ET LE SUIVI DE LA POLITIQUE COMMERCIALE:

- Développer un réseau commercial adapté à sa zone et à son périmètre d'activité
- Assurer le suivi des comptes stratégiques, du budget et des résultats commerciaux individuels et collectifs
- Transmettre à la Direction Générale les chiffres relatifs à l'évolution du chiffre d'affaires sur son périmètre

### OPTIMISER LA VISIBILITÉ ET LA PRÉSENCE DU GROUPE:

- Identifier les nouvelles opportunités de croissance (diversification, prospection, etc. )
- Superviser les négociations dans le cadre de référencements ou de signatures de nouveaux contrats
- Représenter le Groupe en externe (salons, conférences, entretien d'un réseau de prescripteurs, etc.)
- Développer et mettre en oeuvre des axes de progression pour améliorer les résultats

### ANIMER DES UNITÉS COMMERCIALES:

- Assurer le management et le développement des compétences de l'ensemble des membres de ses équipes
- Favoriser les synergies avec les autres directions du Groupe en facilitant les échanges commerciaux
- Réaliser une veille stratégique des tendances et évolutions de son marché

## Famille

---

## Filière

---

### Répartition des effectifs

- □  
Bgpn reseau
- □  
Services-Courrier-Colis
- Bgpn numerique
- □  
Groupe - siege
- □  
Banque postale

### Effectif du métier

De 250 à 499