

Métier

DIRECTEUR COMMERCIAL

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [DIRECTEUR DES VENTES TELEVENTE IV.B \(H/F\) !\[\]\(f15d3c54be60b4fd0ce1da9fb3f67256_img.jpg\)](#)
- [DIRECTEUR DES VENTES GRANDS COMPTES IV.B \(H/F\) !\[\]\(7bf135d42c40a6430c927b2fd03d7659_img.jpg\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL SIEGE IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DES VENTES ENTREPRISES IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DES VENTES ENTREPRISES IV.B \(H/F\) !\[\]\(2bcc37677ea6b96900e4d746ad300082_img.jpg\)](#)
- [DIRECTEUR DU DEPLOIEMENT COMMERCIAL IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS IV.B \(H/F\) !\[\]\(b62812e390f75b509ead0f847e76b4ce_img.jpg\)](#)
- [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 \(H/F\) !\[\]\(702f396a3c354a80d179cf62e75a5343_img.jpg\)](#)
- [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 \(H/F\)](#)

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