

Métier

RESPONSABLE APPUI VENTE

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [MONITEUR DES VENTES RESEAU III.2 \(H/F\)](#)
- [MONITEUR DES VENTES RESEAU III.3 \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR APPUI VENTE MARCHÉ IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE APPUI ACTION COMMERCIALE IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE APPUI ACTION COMMERCIALE TELEVENTE IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE APPUI PROJETS COMMERCIAUX IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE APPUI PROJETS COMMERCIAUX III.3 \(H/F\)](#)
- [MANAGER DE L'EXPERTISE DES OFFRES IV.A \(H/F\)](#)

A compétences proches

- [RESPONSABLE DEPLOIEMENT COMMERCIAL](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL](#)

Vers une nouvelle orientation

- [RESPONSABLE COMMERCIAL](#)
- [MANAGER ESPACE DE VENTE](#)

Raisons d'être

Développer le professionnalisme des équipes force de vente, de manière à contribuer au développement du chiffre d'affaires et à la réalisation des objectifs commerciaux.

Missions

PARTICIPER À L'ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE:

- Définir avec le directeur commercial les enjeux commerciaux clés sur son marché
- Identifier les évolutions du marché, les clients à risques et les axes d'action et les transmettre aux acteurs concernés
- Déterminer le discours ou l'approche commercial(e) pour une solution, une nouvelle offre ou gamme donnée
- Formuler des propositions pour élaborer une stratégie de reconquête de marché
- Bâtir et organiser les actions de marketing clients local

DÉVELOPPER LES TALENTS ET PRATIQUES COMMERCIALES:

- Construire un plan de formation permettant de développer les compétences de ses collaborateurs
- Organiser l'information des forces de vente sur les événements et évolutions clés du marché
- Piloter le benchmark des bonnes pratiques et des échecs commerciaux

SUIVRE LA PERFORMANCE COMMERCIALE:

- Suivre et analyser les résultats et les indicateurs de performance afin de mener les actions correctrices nécessaires
- Coordonner les revues de portefeuille et la saisie des campagnes afin de détecter les nouvelles opportunités
- Contribuer au travail d'analyse des résultats et des tableaux de bord des actions commerciales

Famille

Filière

Répartition des effectifs

- □

Bgpn reseau

- □

Services-Courrier-Colis

- □

Groupe - siege

Effectif du métier

De 100 à 249