

Métier

RESPONSABLE COMMERCIAL

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [MANAGER DEVELOPPEMENT IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DE L'ACTION COMMERCIALE IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE DES VENTES ENTREPRISES IV.A \(H/F\)](#)
- [MANAGER DES VENTES ENTREPRISES IV.A \(H/F\)](#)
- [CHEF DES VENTES IV.A \(H/F\)](#)
- [MANAGEMENT ET DEVELOPPEMENT COMMERCIAL - GROUPE B IV.B \(H/F\)](#)
- [MANAGER DES VENTES COMPTES CLES IV.A \(H/F\)](#)
- [MANAGER TELEVENTE III.3 \(H/F\)](#)
- [MANAGER TELEVENTE IV.A \(H/F\)](#)
- [MANAGER DEPLOIEMENT ET SATISFACTION CLIENTS IV.A \(H/F\)](#)

A compétences proches

- [RESPONSABLE AGENCE ENTREPRISES](#)
- [RESPONSABLE D'AGENCE BANCAIRE](#)
- [MANAGER ESPACE DE VENTE](#)
- [MANAGER RELATION CLIENT BANCAIRE](#)
- [RESPONSABLE TECHNICO-COMMERCIAL](#)
- [RESPONSABLE APPUI VENTE](#)
- [DIRECTEUR D'ETABLISSEMENT TERRAIN](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL](#)

Vers une nouvelle orientation

- [MANAGER EXPLOITATION](#)
- [DIRECTEUR D'ENTITES OPERATIONNELLES](#)
- [DIRECTEUR OPERATIONNEL TERRITORIAL](#)

Raisons d'être

Décliner 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

CONTRIBUER À LA MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE:

- Participer à la définition de la stratégie commerciale
- Décliner et mettre en oeuvre le plan d'action commercial en dressant les ordres de priorité clients
- Fixer les objectifs de vente et organiser les forces commerciales sur son périmètre

PILOTER LES ACTIONS COMMERCIALES:

- Coordonner l'activité des équipes force de vente et leur apporter un appui technique
- Mettre en place des opérations d'animation commerciale avec l'appui des managers opérationnels
- Suivre la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs des ses équipes
- Assurer le reporting et l'analyse de l'activité de ses équipes et prendre les mesures correctives nécessaires

DÉVELOPPER LE CHIFFRE D'AFFAIRES:

- Développer un réseau de partenaires et de prospects et analyser le potentiel des clients/prospects
- Répondre et/ou piloter la réponse aux consultations et appels d'offre, en conformité avec la stratégie du Groupe
- Mener les négociations dans le cadre de référencements ou de signatures de nouveaux contrats
- Réaliser une veille stratégique (marchés, produits, concurrence)

MANAGER UNE ENTITÉ ET SES COLLABORATEURS:

- Assurer le management et le développement des compétences de l'ensemble des membres de ses équipes
- Participer à la diffusion de la stratégie du Groupe et des informations nécessaires au fonctionnement de

son équipe

- Favoriser les synergies et la qualité des échanges entre les équipes et interlocuteurs commerciaux

Famille

Filière

Répartition des effectifs

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

Effectif du métier

De 100 à 249