

Filière

ACCUEIL CONSEIL ET VENTE

Raisons d'être

Garantir l'atteinte des objectifs nationaux, le développement du chiffre d'affaires et la satisfaction clients dans chacune des BUS de la BSCC

Missions

Mettre en œuvre une stratégie adaptée (conquête, fidélisation) **pour atteindre les résultats attendus sur chacune des BUS** de la BSCC en centrant ses actions : RDV Clients et gestion de la relation commerciale, analyse du volant d'affaires et déploiement de plans d'actions adaptés pour atteindre les objectifs, fidélisation et prospection, réalisation et/ou gestion des apports sur les canaux dédiés, connaissance du tissu économique et concurrentiel, fiabilisation des données dans le SI

Déetecter les besoins de nos clients, les conseiller, les accompagner pour être leur partenaire business et co-construire avec les acteurs de la Branche des offres adaptées par l'analyse et la définition des besoins clients, proposition de solutions adaptées, développement d'un réseau relationnel, pilotage et gestion de projets complexes

Garantir les engagements de l'Excellence pour développer la satisfaction clients en transférant la mise en œuvre des contrats afin de garantir la fiabilité de la réalisation des contrats signés et de leurs suivis, en veillant à la satisfaction Clients suite aux ventes réalisées et à la qualité de ses contacts avec ses interlocuteurs (mesure Net Promoteur Score)

Métiers

- [charge de clientele](#)
- [responsable deploiement commercial](#)
- [responsable technico-commercial](#)
- [gestionnaire clients](#)
- [ingenieur commercial](#)

Famille

Répartition des effectifs

- □
Services-Courrier-Colis
- □
Bgn reseau
- □
Groupe - siege
- Bgn numerique

Effectif de la filière

De 1000 à 9999