

Fonction

DIRECTEUR DEVELOPPEMENT LA POSTE PRO IV.B (H/F)

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 \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Le Directeur Développement La Poste PRO garantit le déploiement de l'ensemble des projets commerciaux (hors LBP) du marché des professionnels, sur le territoire de la DREX. Il assure l'atteinte des objectifs du CA Pro. Il contribue au développement de la zone de marché pour le segment des Pros en animant et en accompagnant la montée en compétence des Conseillers Courrier Pro. Il contribue à améliorer en continu l'expérience clients professionnels.

Il apporte son soutien (méthodes et proposition de plans d'actions) aux Directeurs de Territoire dans le déploiement de la politique commerciale nationale des professionnels au sein des zones de marché pour

développer le chiffre d'affaires des professionnels.

Missions

MISSION 1 : Pilote et met en œuvre la politique commerciale définie par la BGN en lien avec les métiers Courrier / Colis et nouveaux services, sur le périmètre des professionnels. Est responsable de la cohérence du pilotage commercial du marché de professionnels sur l'ensemble de la DREX en lien avec la DEX BSCC - Garantit le déploiement de l'ensemble des projets commerciaux pour le compte des professionnels en lien avec les produits et services courrier-colis et nouveaux services.

En appui au DREX Adjoint, il décline et met en œuvre la politique commerciale BGN de développement des zones de marché sur l'activité courrier, colis nouveaux services aux professionnels.

Est responsable de la cohérence du pilotage commercial de la zone de marché sur l'ensemble de la DREX, sur le marché des professionnels, en lien avec la DEX BSCC et en synergie avec le Directeur Espace Commercial.

Garantit le déploiement de l'ensemble des projets commerciaux hors LBP en lien avec le marché des professionnels.

Contribue au plan d'actions du Directeur Développement Espace commercial, pour le marché des professionnels

MISSION 2 : Garantit le développement du CA pros et nouveaux services à l'intention des clients professionnels de la DREX.

Accompagne les managers et particulièrement les leaders et co leaders des zones de marché, dans le développement commercial des produits et services Courrier Colis et nouveaux services à l'attention des Pros afin de réussir les objectifs des zones de marché.

Analyse les résultats et propose les actions commerciales du marché des professionnels permettant de résorber les écarts.

Apporte avec son équipe l'expertise sur les produits et services courrier, colis nouveaux services à l'attention des Pros.

Assure l'appui et le soutien aux managers (DT/DS/REC) dans le développement de leur fonds de commerce des professionnels et l'amélioration de l'expérience client pro.

En coordination avec le DREX Adjoint en charge de l'Expérience Client, garantit l'excellence de la prise en charge des clients et de la satisfaction de clients professionnels au sein du Réseau, et conduit les actions correctives adaptée

MISSION 3 : Anime tous les vendeurs Pros, développe les synergies inter canaux et inter branches et professionnalise tous les acteurs de la relation avec les professionnels (hors LBP).

Anime fonctionnellement l'ensemble des vendeurs Pros.

Impulse et développe les synergies interbranches.

Pilote les opérations de professionnalisation des commerciaux du marché des professionnels, avec les managers opérationnels, organise les activités d'appui et de soutien aux territoires

MISSION 4 : Assure le management individuel et collectif de son équipe.

Assure en propre les actes de management incontournables (fixation des objectifs, entretien de performance, entretien d'activité...)

Organise et pilote la montée en compétence continue de son équipe dans la maîtrise de la relation commerciale au service des équipes opérationnelles, dans la maîtrise des pratiques numériques et digitales, et des parcours omni canaux

Explique, partage et déploie la politique de développement commercial.

Garantit l'atteinte des objectifs individuels et collectifs de son équipe.

Impulse l'esprit de service aux opérationnels au sein de son équipe.

Coordonne les actions de ses collaborateurs.

Compétences

Banque de détail

Services Courrier Colis

Disposer de connaissances et compétences techniques sur l'ensemble de la gamme de produits Services Courriers Colis. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client en conséquence.

Marché Professionnels

Connaître les spécificités de la clientèle Professionnels. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client sur les produits dédiés.

Digital et Data

Culture digitale

Connaître l'environnement et les enjeux du digital pour un usage personnel ou professionnel, par une veille régulière. Être conscient(e) de l'impact du numérique sur les méthodes de travail et les relations avec la clientèle. Faire preuve de curiosité et d'adaptabilité face aux évolutions digitales (nouveaux outils et usages).

Efficacité professionnelle

Analyse du besoin Client / Partenaire / Collaborateur

Comprendre, analyser et challenger les besoins et attentes de ses clients / partenaires / collaborateurs, en prenant en considération leurs contraintes et les risques associés. Conseiller et alerter au regard de leurs choix.

Pilotage et gestion de l'activité

Pilotage et reporting

Piloter son activité. Suivre ses indicateurs de performance. Savoir consolider les informations dans des tableaux de bord. Savoir rendre compte et alerter le cas échéant.

Amélioration continue

Réaliser des diagnostics, et/ou définir et mettre en oeuvre des plans d'actions dans une optique d'optimisation des produits, des services ou des processus au service de la satisfaction client.

Risques et réglementation

Analyse, management et pilotage des risques

Détecter, analyser et remonter les risques en lien avec son activité et proposer ou challenger des actions de couverture. Contrôler et évaluer la maîtrise de l'ensemble des risques sur son domaine d'intervention. Être en capacité de dresser une cartographie des risques impactant son périmètre d'activité.

Environnement de travail

BGPN

DEX

DDR

SECTEURS

Relations internes/externes

SIEGE

DDR

DEX

DT

DS

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □

Bgpn reseau

Effectif de la fonction

De 1 à 9