



CHARGÉ DE SOUTIEN DES RÉSEAUX DE VENTE

TYPES DE POSTES RATTACHÉS À L'EMPLOI :

- > **Chef du service soutien des réseaux de vente.**
- > **Accompagnateur métier.**

DÉFINITION SYNTHÉTIQUE DE L'EMPLOI* :

Par l'accompagnement sur le terrain et à distance, mener une action de soutien commercial aux réseaux de vente (agences OPT) en vue de l'atteinte des objectifs et de la montée en compétence des équipes de vente.

ACTIVITÉS PRINCIPALES** :

- Relais entre les équipes commerciales en agence et le service marketing études et offres : remontée de toutes les informations terrain pertinentes.
- Participation, avec le Chef de produits concerné, à la préparation du lancement des produits et services sur le terrain.
- Déclinaison des fiches produits du service marketing études et offres en argumentaires de vente et démarches commerciales.
- En cas de lancement de nouveaux produits et services, information avec approche « pédagogique » aux équipes de vente.
- Identification des besoins en formations de l'ensemble des équipes de vente en agence : formations complexes inscrites au plan de formation et formations simples réalisées par l'équipe du soutien des réseaux de vente.
- En cas d'évolution des outils et applications informatiques liées à la vente, réalise des tests et informe les équipes de vente et utilisateurs.
- Accompagnement planifié des équipes de vente sur le terrain : écoute et suivi de la mise en œuvre d'actions visant à développer la montée en compétences (coaching en fonction des besoins individuels des commerciaux sur les offres, les applicatifs, etc.).
- Veille au respect des bonnes pratiques commerciales, de la compréhension des processus de vente.

ACTIVITÉS SECONDAIRES :

- Procède, si nécessaire pour les formations simples, à la création de supports (modes opératoires, argumentaires de vente...).

COMPÉTENCES REQUISES*** :

savoirs

Connaissance :

- De l'organisation et des processus de l'OPT-NC.
- Des techniques de vente.
- Du SI métier (outils informatiques et SI spécifiques à l'activité des commerciaux).
- Des méthodes d'animation de réunions d'information.
- Des produits et services dont il a la charge (vision panoramique du marché, des produits et de la concurrence).

savoir-faire

- Communiquer efficacement à l'oral et à l'écrit.
- Maîtriser les techniques d'écoute individuelle, de perception des besoins, de questionnement, de reformulation.
- Savoir s'exprimer à l'oral de façon claire et fluide, en faisant attention à son auditoire (être à l'écoute de ses interlocuteurs).
- Maîtriser les techniques des supports visuels (PPT).
- Savoir présenter des documents de manière lisible, compréhensible, argumentée, attrayante.
- Animer un groupe et mettre en œuvre les techniques pédagogiques.
- Faire adhérer (au message, au changement).

comportements professionnels

- Sens de l'écoute.
- Sens de la pédagogie.
- Sens de l'accueil.
- Diplomatie.
- Réactivité.
- Esprit d'équipe et d'entreprise.
- Capacité d'adaptation.
- Travail méthodique.
- Etre force de proposition.
- Discrétion professionnelle.

**PARTICULARITÉS D'EXERCICE DE L'EMPLOI :**

Déplacements réguliers sur plusieurs jours, sur l'ensemble du territoire.

CONDITIONS D'ACCÈS À L'EMPLOI :

Prérequis à l'emploi

Formations nécessaires à l'emploi

PROXIMITÉ AVEC D'AUTRES EMPLOIS :

Conseiller commercial - Téléconseiller.

EXEMPLE(S) DE PARCOURS DE CARRIÈRE :

Possibilités d'emplois précédents

Chargé de contact clientèle.

Gestionnaire du back office bancaire.

Evolutions potentielles vers d'autres emplois

Responsable commercial et exploitation des réseaux de vente.

Chargé d'exploitation commerciale.

TENDANCES D'ÉVOLUTIONS DE L'EMPLOI :

Facteurs clés d'évolution à moyen terme

Conséquences sur les activités et les compétences

**Définition synthétique de l'emploi : Il s'agit à la fois de la finalité, de la raison d'être et de la contribution attendue de l'emploi.*

*** Activités principales : Il s'agit des principaux ensembles d'actions ou d'opérations qui permettent de réaliser la mission de l'emploi.*

****Compétences requises : Les compétences pour occuper un emploi de référence se déduisent des activités. C'est une combinaison de savoirs et de savoir-faire mobilisés en situation de travail et nécessaires à la réalisation des activités. Il est à noter que les compétences citées pour un emploi de référence sont des compétences cibles, leur niveau de maîtrise peut être différent en fonction du poste occupé dans cet emploi.*