

CHARGÉ DES RELATIONS DISTRIBUTEURS

TYPES DE POSTES RATTACHÉS À L'EMPLOI :

> **Animateur commercial des réseaux de vente indirecte.**

DÉFINITION SYNTHÉTIQUE DE L'EMPLOI* :

Développer et animer le réseau de distribution indirecte (partenaires) de l'Office, sur l'ensemble du territoire. Permettre aux points de vente d'obtenir le niveau de support nécessaire en termes d'informations commerciales, de procédures et d'aide à la souscription.

ACTIVITÉS PRINCIPALES** :

- En qualité de support, apporte les réponses aux demandes d'informations des distributeurs - avant et après la vente - portant sur les aspects commerciaux ou le fonctionnement de l'offre souscrite par le client.
- Réponse aux questions techniques et demandes d'aide à l'usage des vendeurs des points de vente indirects.
- Collaboration au renseignement, suivi et mise à jour de la base de données du réseau de vente indirecte.
- Mise en place de toute action susceptible de permettre une croissance de son réseau : animation des ventes, challenges, en accord avec les services marketing de l'Office.
- Définition, animation et suivi de l'activité commerciale sur sa zone.
- Coordination des actions de formation des partenaires.
- Conseil et contrôle de l'installation de la Publicité sur le Lieu de Vente (PLV) chez les partenaires.
- **Réalisation, suivi et analyse des tableaux de bord d'activité :**
 - > Garantie de la fiabilité des informations contenues.
 - > Veille sur les indicateurs de qualité et mesure des écarts.
 - > Garantie de l'application des procédures qualité dans son périmètre.

ACTIVITÉS SECONDAIRES :

- Aide à la gestion administrative : élaboration de contrat de distribution, facture...

COMPÉTENCES REQUISES*** :

savoirs

Connaissance :

- Des produits et services vendus par les réseaux de vente indirecte.
- Des conditions générales de vente des produits de l'Office.
- Des processus et de l'organisation de l'OPT-NC applicables à l'activité distribution.
- Des outils d'aide à la vente.
- Des réseaux de distribution.
- Des SI spécifiques (SI Mobile, CPP...).
- Des techniques de vente et d'animation d'un réseau de vente.

savoir-faire

- Savoir démarcher et prendre contact avec différents types de commerçants.
- Ecouter activement, diriger et encadrer les accompagnements des partenaires.
- Savoir analyser des chiffres de vente et concevoir des actions correctives.
- Posséder un bon niveau d'expression orale.
- Travailler en transversalité.
- Collecter, trier, synthétiser et faire remonter les informations pertinentes à sa hiérarchie.

comportements professionnels

- Dynamique.
- Être force de proposition.
- Sens de l'accueil.
- Tourné vers la satisfaction du client.
- Sens de l'écoute.
- Esprit d'analyse
- Qualités relationnelles tant en interne de l'Office qu'en externe (clients).
- Savoir représenter l'Office avec professionnalisme.
- Diplomatie.

PARTICULARITÉS D'EXERCICE DE L'EMPLOI :

Déplacements intérieurs et îles à prévoir.

CONDITIONS D'ACCÈS À L'EMPLOI :

Prérequis à l'emploi

Recrutement majoritaire à Bac et Bac + 2 vente, commerce.

Formations nécessaires à l'emploi

PROXIMITÉ AVEC D'AUTRES EMPLOIS :

Chargé de contact clientèle - Chargé d'affaires - Chargé de soutien des réseaux de vente.

EXEMPLE(S) DE PARCOURS DE CARRIÈRE :

Possibilités d'emplois précédents

Conseiller commercial.

Téléconseiller.

Chargé de soutien des réseaux de vente.

Chargé de contact clientèle.

Evolutions potentielles vers d'autres emplois

Chargé de l'exploitation commerciale.

Responsable commercial et exploitation des réseaux de vente.

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.*

