

## RESPONSABLE COMMERCIAL ET EXPLOITATION DES RÉSEAUX DE VENTE

### TYPES DE POSTES RATTACHÉS À L'EMPLOI :

- > Chef du service exploitation Vente Nouméa et Agglomération - VNA.
- > Chef du service exploitation Vente Intérieure et Iles - VII.
- > Chef du service réseaux de vente indirecte.
- > Chef du centre commercial - zone Nord.
- > Chef du centre commercial - zone Iles.
- > Chef du centre commercial - zone Sud.
- > Chef du centre commercial - zone Est.

### DÉFINITION SYNTHÉTIQUE DE L'EMPLOI\* :

Animer et exploiter les réseaux de distribution (interne - agences, externe - partenaires) sur l'ensemble des offres et services, selon le plan stratégique de l'Office. Collaborer à la définition de la stratégie de distribution du réseau dont il a la charge et s'assurer de sa mise en œuvre.

### ACTIVITÉS PRINCIPALES\*\* :

- **Elaboration et mise en œuvre de la stratégie commerciale adaptée à son réseau de distribution :**
  - > Collaboration à la définition de la stratégie commerciale, en relation avec chacun des départements internes de l'OPT-NC.
  - > Définition des plans d'actions commerciales (PAC).
  - > Négociation et planification avec les différents réseaux de vente, des opérations spécifiques de promotions des ventes.
  - > Mise en place, en collaboration avec les services marketing, des outils d'aide à la vente et de promotion.
  - > Diffusion des bonnes pratiques dans les réseaux de vente.
  - > Prise en compte des attentes clients : remonter les informations clients/terrain auprès des entités concernées.
- **Pilotage des résultats commerciaux et mise en place d'actions correctives si besoin.**
- **Exploitation de son réseau de distribution :**
  - > Optimisation du réseau afin qu'il soit disponible à la clientèle (ressources humaines, financières et matérielles).
  - > Apport de réponses aux problématiques quotidiennes rencontrées par les réseaux de vente.
  - > Coordination des missions des autres Directions de l'Office au sein des réseaux de vente.

### ACTIVITÉS SECONDAIRES :

- Etre ressource dans les projets de l'Office.

### COMPÉTENCES REQUISES\*\*\* :

#### savoirs

- **Connaissance :**
  - Des produits et services (vision panoramique du marché, des produits et de la concurrence).
  - De la stratégie de l'OPT-NC.
  - Des techniques d'animation commerciale et de vente.
- En marketing (notions).
- De l'organisation et du fonctionnement de l'Office et plus particulièrement de son réseau.

#### savoir-faire

- Etre capable de fédérer une équipe autour d'orientations ou de décisions.
- Savoir prendre du recul, analyser et prendre des décisions concernant des problématiques variées.
- Analyser des documents et des informations chiffrées permettant le reporting et la prise de décision.
- Argumenter, détecter et répondre aux objections.
- Organiser la relation commerciale (coordonner l'activité de différents acteurs).
- Savoir rédiger et présenter oralement des dossiers auprès de différents interlocuteurs.
- Gérer des dossiers de l'identification de la problématique à la mise en œuvre des solutions.

#### comportements professionnels

- Leadership.
- Esprit d'équipe.
- Qualités relationnelles.
- Ténacité et diplomatie.
- Bonne gestion du stress.
- Travail méthodique.
- Sens de l'organisation.
- Dynamique.
- Capacité d'initiative.
- Réactivité.
- Esprit d'entreprise.
- Sens de la négociation.
- Disponibilité.
- Autonomie.

**PARTICULARITÉS D'EXERCICE DE L'EMPLOI :****CONDITIONS D'ACCÈS À L'EMPLOI :****Prérequis à l'emploi**

Une expérience de 3 à 5 ans dans un réseau de vente est appréciée.

Niveau BAC + 3 dans le domaine commercial apprécié.

**Formations nécessaires à l'emploi****PROXIMITÉ AVEC D'AUTRES EMPLOIS :**

Directeur - Chargé de soutien des réseaux de vente - Gestionnaire de centre de profits.

**EXEMPLE(S) DE PARCOURS DE CARRIÈRE :****Possibilités d'emplois précédents**

Gestionnaire de centre profits.

Chargé d'affaires.

Chargé d'exploitation commerciale.

**Evolutions potentielles vers d'autres emplois**

Directeur.

Responsable de projet.

**TENDANCES D'ÉVOLUTIONS DE L'EMPLOI :****Facteurs clés d'évolution à moyen terme**

- Arrivée de Convergence.
- Evolution des réseaux de vente vers la vente en ligne via le portail OPT-NC.
- Evolution des points de vente : aménagement des agences (automates...).

**Conséquences sur les activités et les compétences**

- Activité de reporting facilitée et plus précise (segmentation des clients) et portail client.
- Moins de face à face avec les clients et une concurrence « numérique » plus présente aux yeux du client.
- Rôle du commercial différent : focus sur le conseil et la vente de services et produits à valeur ajoutée.
- Développer la maîtrise du processus de vente et de conseil aux clients.

*\*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.*