

Chargé de relations clients mandataires – 1 AVP Nouméa

Identification	
Localisation du poste : Nouméa	
Intitulé de l'Emploi : responsable commercial et exploitation des réseaux de vente (TIARHE 1201)	
Catégorie : A	Corps : Cadre d'exploitation
Direction : Distribution	Unité organisationnelle : Pôle Commercial et marketing
Place dans l'organigramme : N - 2	Intitulé de la fonction du supérieur hiérarchique direct : Chef de service du pôle Commercial et Marketing
Nb d'agents permanents encadrés : <ul style="list-style-type: none"> • Directs : 0 • Indirects : 0 	
Champs relationnels : <ul style="list-style-type: none"> - Relations internes OPT-NC : <ul style="list-style-type: none"> - Directeurs des BU - Experts métiers dans les BU - Fonctions marketing au sein des BU - Chargé de produits et communication réseau - Directeur adjoint du pôle réseau d'agences - Chef de service du pôle soutien - Chargés des revendeurs et distributeurs dans les BU - Toutes les autres directions de l'OPT - Relations externes OPT-NC : <ul style="list-style-type: none"> - Prospects / clients - Autres institutions - Entreprises ou représentants d'employeurs 	
Missions	
Mission : Commercialiser et distribuer le catalogue de produits et services de la direction, contribuer à son évolution et à son adéquation aux besoins/attentes clients Elaborer et négocier le contrat de distribution, en assurer le suivi, le reporting et le contrôle (pour BU métiers et mandataires extérieurs) Etudier et mettre en œuvre tout dispositif permettant d'optimiser les rapports coûts / résultats et de développer une culture de performance Inscrire les politiques et pratiques relatives à la relation clients dans les meilleurs compromis satisfaction/gestion des risques et conformité	
Responsabilités principales : - Exercer une veille marché, bâtir un plan de prospection, prospecter et rendre compte, suggérer les évolutions de l'offre de services	

- Commercialiser l'offre de service de Distribution et négocier le contrat de distribution (services / engagements / modalités / prix...)
- identifier les modalités permettant aux équipes la maîtrise des conditions de déploiement
- Garantir leurs meilleurs efforts dans l'atteinte des objectifs commerciaux, analyser les écarts périodiquement et suggérer les plans d'actions adéquats
- Solliciter le pôle agences et le service soutien pour analyse détaillée des conditions de déploiement des offres
- Assurer le reporting vers les commanditaires, en réaliser l'analyse et suggérer les modifications contractuelles
- Analyser périodiquement la maîtrise des conditions de déploiement - faire évoluer le contrat en tant que de besoin
- Déclencher le processus de facturation des contrats
- Rendre compte de l'activité couverte sur tous les volets de son périmètre, l'analyser et en proposer à sa hiérarchie les enseignements / recommandations

Compétences

Savoirs : ce que je sais	Savoir-faire (observables) : ce que je sais faire	Savoir être (observable) : Comment j'agis et interagis
<ul style="list-style-type: none"> - Produits et services (vision panoramique du marché, des produits et de la concurrence) - Stratégie de l'OPT-NC - Techniques d'animation commerciale et de vente - Organisation et du fonctionnement de l'Office et plus particulièrement de son réseau - Marketing (notions) 	<ul style="list-style-type: none"> - Être 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 	<ul style="list-style-type: none"> - Dynamisme - Esprit d'équipe - Capacité d'initiative - Qualités relationnelles - Réactivité - Ténacité et diplomatie - Bonne gestion du stress - Sens de la négociation - Travail méthodique - Disponibilité - Sens de l'organisation - Autonomie