

RESPONSABLE COMMERCIAL

Le responsable commercial est en charge de l'activité commerciale sur une zone géographique définie ou/et au sein d'une unité commerciale, qui nécessite un savoir faire reconnu en compétences techniques, commerciales, organisationnelles et humaines. Il peut encadrer du personnel. Il propose et décline de façon opérationnelle des plans d'action. Il est garant des résultats attendus dans son périmètre d'intervention. Il a un rôle d'animateur et un savoir-faire relationnel. Il est acteur du développement commercial du Groupe. Il contribue par ses actions quotidiennes à la performance économique de l'entreprise.

MISSIONS PRINCIPALES

1. RESULTAT ATTENDU / MATIERE

Il est force de propositions dans l'élaboration des plans d'action dans un esprit de synthèse et de déclinaison de la stratégie d'entreprise. Il assure l'interface entre les clients et l'opérationnel.

2. PROCESS EMPLOYE / MATERIEL

Il est garant de la gestion d'un budget significatif.

3. SECURITE DES INFORMATIONS

Il propose et applique les règles de confidentialité lors de ses interventions ou missions commerciales et prospectives.

4. QUALITE

Il veille au respect des procédures d'assurance qualité.

5. AUTONOMIE & MANAGEMENT

Il dispose de l'autonomie nécessaire à l'exercice de sa fonction par des objectifs pré-définis dans le cadre d'une politique connue. Il rend compte à sa hiérarchie. Il adapte son management hiérarchique et/ou transversal et son savoir-faire relationnel, commercial et technique aux objectifs attendus de sa fonction. Il doit être un réel relais entre le client et la société.

6. CONTACTS EXTERIEURS

Il est en relation directe avec les fournisseurs internes, clients, prestataires, en fonction de leur rattachement aux Unités Commerciales. L'activité exercée peut avoir une délégation de représentation de la société. Il doit respecter un niveau de confidentialité élevé.