

> <b>Intitulé du poste</b>	Chargé(e) d'affaires sénior
> <b>Famille d'emploi</b>	Ventes
> <b>Titulaire</b>	Cliquez ici pour taper du texte
> Localisation géographique	AGENCE CENTRE EST (LYON)
> <b>Fonction du manager direct</b>	Directeur CENTRE EST



## Raison d'être du poste

Décrire en quelques lignes la raison d'être du poste, sa valeur ajoutée à l'organisation et sa contribution transversale.

Un(e) ingénieur(e) d'affaires détecte et qualifie le besoin du client, propose des solutions globales adaptées, concrétise la vente et suit les projets de son client. Il développe l'activité de son entreprise et gère un portefeuille d'affaires. Il répond aux appels d'offre en assurant les interfaces internes et externes.



## Position dans l'organisation

Rattachement hiérarchique et fonctionnel du poste (joindre l'organigramme)

Quelles fonctions sont rattachées hiérarchiquement et fonctionnellement au titulaire de ce poste (nbre de personnes) :

La Direction Générale d'Energys → Directeur des Opérations → Directeur Centre Est

Liens fonctionnels :

Avec tous les collaborateurs de l'entreprise, tous les clients, partenaires et fournisseurs.

Nombre d'entités géographiques / sites sous la responsabilité directe du titulaire du poste (si applicable) :



# Missions

Décrire les principales missions, maximum 8 domaines d'intervention / activités

Domaines d'intervention / Activités	Indicateurs de performance & indicateurs économiques (Budget géré, Effectif, Marge)	Autonomie (*)	Reporte à (**)
<b>Ventes</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prospecte</li> <li>- Détecte et qualifie le besoin</li> <li>- Élabore des solutions adaptées avec l'aide des équipes techniques si nécessaire.</li> <li>- Contractualise la vente</li> <li>- Suit les mises en production des projets de ses clients dans le but du respect des délais.</li> <li>- Participe aux tâches de recouvrement.</li> <li>- Est force de proposition dans l'amélioration des services en adéquation avec le besoin du marché.</li> </ul>	<b>Objectifs de Chiffre d'Affaires</b> <b>Nombre de rendez-vous clients</b> <b>Volume d'affaires potentielles.</b> <b>Rapport d'activité</b>	3	N+1 et N+2
<b>Stratégie commerciale</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Participe à la définition de la stratégie commerciale de son secteur d'activité</li> <li>- Applique les politiques commerciales de l'entreprise</li> </ul>		1	N+1 et N+2
<b>Marketing</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Propose des solutions pour améliorer les outils marketing</li> <li>- Participe à l'organisation des séminaires et des salons.</li> </ul>		1	N+1 et N+2
		3	N+1

(\*) Degré d'autonomie : 1 = Prépare les éléments de décision  
 2 = Propose des options, fait valider et met en œuvre  
 3 = Décide seul

(\*\*) Par défaut, reporte au manager direct, à précisez si différent, par exemple lien fonctionnel



## Formation initiale / Expérience professionnelle

Parcours idéal pour accéder à cette fonction en matière de qualification professionnelle et/ou années d'expérience. Le titulaire du poste peut avoir un parcours autre et différent de l'idéal.

Bac + 5 École de Commerce (non obligatoire, privilégier l'expérience professionnelle)

Une dizaine d'année d'expérience dans une fonction commerciale liée aux activités du numérique. Posséder des aptitudes managériales serait un plus.



## Compétences

Compétences techniques et managériales nécessaires à la réussite dans la fonction.

Techniques :

Comprend les principes techniques des architectures informatiques et des Télécom.

Managériales :

N/A

Langues :

	<i>Confirmé</i>	<i>Intermédiaire</i>	<i>Débutant</i>
Anglais		X	
Allemand			
Italien			
Espagnol			
Français	X		
Autre :			
Autre :			



## Exigences spécifiques

Par exemple : déplacements (durée, fréquence...), conditions d'emploi spécifiques (horaires...)

Capacité d'écoute, organisation, rigueur, créativité, curiosité, dynamisme, autonomie, aisance relationnelle et persévérance.

	<b>COLLABORATEUR</b>	<b>RESPONSABLE</b>
<b>Date de signature :</b>		
<b>Nom du signataire :</b>		<b>Pascal REGNIER</b>