



# FICHE DE POSTE

## Chargé(e) de Développement Commercial

### Responsable de pôle :

Grégoire L'Ange, [gregoire.lange@imagine-conseil.org](mailto:gregoire.lange@imagine-conseil.org)

### Missions :

- **Démarcher** auprès de potentiels clients (emails, téléphone, LinkedIn...)
- **Préparer et suivre une étude** (documents légaux, demande client, documents relatifs au client et à l'intervenant)

### Actions :

- **Rechercher** les **contacts** d'entreprises puis les **démarcher** afin de leur vendre une mission (phoning, mailing, réseaux, forum et conférences...)
- **Suivre une mission** de A à Z :
  - Répondre aux attentes du client (rédaction d'un cahier des charges)
  - Récupérer les données du client et de l'intervenant
  - Veiller à la bonne réalisation de la mission, organiser des entrevues avec le client, gérer les relations avec le client et avec l'intervenant...
  - Rédiger les documents légaux (Convention d'étude, Procès Verbaux de Recette Finale/Intermédiaire...)
  - Organiser un retour d'expérience de l'intervenant
  - Fidéliser le client



## Compétences requises :

- Travail d'équipe - **relationnel**
- Aisance orale
- **Rigueur et réactivité**

## Compétences acquises :

- Esprit d'équipe
- Connaissances du cadre réglementaire et légal
- Techniques d'activité commerciale
- Gestion de processus commerciaux
- Déroulé du processus de prospection et de suivi d'étude
- Utilisation d'un ERP (Odoo)

## Volume horaire hebdomadaire :

- Réunion hebdomadaire avec les membres du pôle développement commercial : **1h**
- Travail personnel : **2h-5h**

## Relations :

Le(la) **Directeur(rice) commercial(e)**, en tant que responsable de pôle, garde un œil sur l'avancée de la prospection et du suivi d'études.

Le(la) **Responsable Qualité** vérifie tous les documents légaux de l'activité commerciale.

Le **pôle Communication** tient au courant de l'avancée de l'activité commerciale via les réseaux, plaquettes...

## Remarques :

- Prospecter est une tâche difficile qui demande un fort investissement et de la patience. Parfois, des dizaines de mails et/ou appels téléphoniques sont nécessaires pour rentrer en échange avec un client, sans aucune certitude qu'une mission sera signée au bout du compte.