



FICHE DE POSTE

Directeur(rice) Commercial(e)

Responsable de pôle :

Grégoire L'Ange, gregoire.lange@imagine-conseil.org

Missions :

- **Gérer le pôle** Développement commercial
- Gérer la **stratégie commerciale** de la Junior
- Faire l'intermédiaire entre le pôle Développement commercial et le Bureau
- Entretenir les relations avec les entreprises et partenaires

Actions :

- **Planifier** le travail du pôle commercial en organisant des réunions hebdomadaires ayant deux objectifs :
 - **Soutenir les Chargés de Développement commercial** dans leur **prospection**
 - S'assurer du bon **suivi des études** en cours
- S'assurer de la pérennité des processus commerciaux actuels
- Analyser les résultats et corriger ce qui a besoin de l'être : trouver des solutions pour améliorer les résultats de la Junior mais aussi pour garder la motivation de l'équipe commerciale
- Entretenir les relations avec les entreprises et partenaires



Compétences requises :

- Prise de responsabilités
- Sens de l'**organisation**
- **Disponibilité** et **flexibilité**
- **Écoute**

Compétences acquises :

- Connaissance du cadre légal et réglementaire
- Gestion d'une entreprise, des processus commerciaux et des voies d'amélioration
- Déroulé des processus de prospection et de suivi d'étude
- Management d'une équipe
- Utilisation d'un ERP (Odoo)

Volume horaire hebdomadaire :

- Disponibilité permanente
- Réunions hebdomadaires avec les Chargés de Développement commercial : **1h**
- Travail personnel : **5h** de manière régulière, 10h de manière ponctuelle

Relations :

Les **Chargés de Développement Commercial** sont soutenus par le(la) Directeur(trice) Commercial(e) dans leurs actions de prospection, tout en bénéficiant de son expertise pour améliorer les processus et assurer le suivi efficace des projets commerciaux.

Le **Bureau** doit être tenu au courant de l'avancée de l'activité commerciale de la Junior.

Le pôle **Trésorerie** rédige toutes les factures et documents relatifs aux versements.

Le pôle **Qualité** vérifie tous les documents légaux de l'activité commerciale.

Le pôle **Communication** participe à l'avancée de l'activité commerciale via les réseaux, plaquettes...





Remarques :

- Le(la) Directeur(rice) commercial(e) à une double casquette. Il(elle) doit s'assurer du bon fonctionnement de son pôle et des processus mis en place ; il(elle) a un rôle de manager. En période plus calme, il(elle) a également ce rôle de Chargé(e) de Développement commercial et est également amené(e) à faire de la prospection et du suivi d'étude.