








Profil d'Expert

Missions d'un(e) commercial(e) BtoB

Le responsable commercial a pour vocation d'assurer une large partie des apports de demandes de financement à l'agence. Présent sur l'ensemble de la zone de chalandise de l'agence, le responsable commercial diffuse l'offre-produits Crédit Conseil de France auprès d'un éventail de prescripteurs.

Pour mener à bien sa mission, le responsable commercial doit conjuguer une forte présence terrain (20 visites prescripteurs/semaine), combinée à de la communication papier et/ou électronique (Info Eco Crédit, mails de remerciement, mails infos).

Le responsable commercial a pour rôles de :

-  Assurer une présence sur le terrain en visitant des prescripteurs professionnels (banques de dépôt, courtiers en assurance, courtiers en crédits, gestionnaires de patrimoine, équipementiers...) et l'ensemble des apporteurs de tous secteurs d'activité susceptibles de générer du business.
-  Animer un réseau d'apporteurs existants, développer des nouveaux apporteurs d'affaires. Animer, fidéliser et optimiser ce réseau
-  Assurer l'atteinte des objectifs fixés par votre responsable d'agence, en optimisant les méthodes et les outils mis à votre disposition.
-  Réaliser le reporting de votre activité, une fois par semaine
-  Rendre des comptes à la direction

Environnement








Le responsable commercial est amené à se déplacer quotidiennement auprès des partenaires locaux et accessoirement auprès des clients. Ses responsabilités ainsi que ces déplacements peuvent impliquer des horaires irréguliers.

Autonome dans votre organisation et la gestion de votre temps, vous serez sur le terrain le relais d'une politique commerciale ambitieuse. Votre sens relationnel ainsi que votre réseau seront de véritables atouts. De formation bac+2/bac+4 financière ou commerciale, vous justifiez impérativement d'une première expérience commerciale réussie dans le BtoB (le domaine financier ou des assurances de préférence).

Profil

Le responsable commercial doit être autant à l'aise commercialement que techniquement. Il est responsable du message qu'il transmet à ses contacts BtoB. Il doit donc maîtriser parfaitement sa gamme produit, ainsi que la réglementation liée à l'activité de Crédit Conseil de France. Il exerce un rôle de représentation de l'enseigne pour laquelle il travaille.

Le responsable commercial doit donc détenir :

-  des qualités verbales
-  de solides connaissances en crédit et assurance
-  de la rigueur et le sens de l'organisation
-  le sens de la négociation commerciale
-  un esprit de synthèse et d'analyse
-  un grand sens de la communication et du contact
-  une capacité d'adaptation affirmée