



Fiche métier

Les tâches d'un(e) directeur d'agence

Accroître le volume et la marge de l'agence :

- Assurer l'atteinte des objectifs commerciaux et de rentabilité fixés par le franchisé
- Mettre tous les moyens, mis à disposition, en place pour assurer le respect de la politique commerciale de l'enseigne.

Assurer la bonne gestion de son équipe :

- Animer, former, motiver et contrôler son équipe pour optimiser les méthodes et la politique commerciale de la Franchise, sur le point de vente.

Développer et fidéliser le portefeuille de l'agence:

- Organiser la réception et l'animation des prescripteurs d'affaires de l'agence
- Participer quotidiennement au développement de la visibilité et de la notoriété de l'enseignement, sur la zone de l'agence.

Formation et diplômes

Pas de formation-type pour exercer le métier de responsable d'agence.

- Si un niveau bac + 2 est apprécié, **l'expérience professionnelle et les qualités personnelles** priment.

La formation Bac+ 2 :

- Formation commerciale : BTS vente, action commerciale ou commerce international.
- Formation technique : BTS spécialisé dans le secteur d'activité de l'entreprise

Expérience

- Les franchisés demandent une expérience significative dans le même secteur d'activité, ou bien dans la gestion d'un centre de profits (services).
- Le candidat doit pouvoir prouver ses **compétences managériales, relationnelles** et son **autonomie**.

Evolution professionnelle

- Le/la responsable d'agence pourra évoluer vers la gestion d'une **zone géographique plus importante** : direction de région par exemple.
- Il pourra également proposer sa candidature au franchiseur, pour la reprise d'une zone de chalandise, en propre
- Il pourra prendre des **responsabilités managériales** avec l'animation d'un groupe d'agences commerciale.

Rémunération

- Rémunération fixe + rémunération variable
- Rémunération qualitative et quantitative

Les qualités requises

Qualités commerciales :

- écouter** : cerner les besoins évolutifs des clients.
- manager** : argumenter, négocier, donner envie.

Qualités relationnelles :

- créer des liens** : entretenir une relation de partenariat avec ses clients et les prescripteurs de l'agence, pour anticiper leurs besoins. Se constituer une équipe commerciale et un réseau de prescripteurs par une approche curieuse et méthodique.
- s'adapter à son interlocuteur** : pouvoir évoluer dans des environnements différents.

Qualités organisationnelles :

- méthode et organisation** : gestion d'une équipe, gestion du temps, gestion des conflits, gestion de la production, en fonction des objectifs commerciaux.
- rigueur** : prioriser et organiser les tâches d'une agence.
- pugnacité** : savoir aller au bout d'un projet.

Conditions de travail

Caractéristiques métier :

- Mobilité** : peu de déplacements
- Pression liée aux résultats** : Le/la responsable d'agence doit atteindre des objectifs quantitatifs (volume et CA) et qualitatifs (pénétration de secteurs spécifiques à développer)
- Le/la responsable d'agence **travaille essentiellement sur 1 produit/service (ou une ligne de produits/services)**. Il doit donc avoir une affinité avec ce produit/service et son milieu de vente.

Compétence

- Maîtrise des **techniques de management et de vente**.
- Bonnes **connaissances techniques des produits**.
- Maîtrise des **outils informatiques** pour le pilotage des actions co de prospection, d'organiser et de suivi.
- Maîtrise des **outils de reporting**.

Les agences qui recrutent

Un grand nombre d'agences recrute des responsables d'agence !

- Pour accélérer la croissance de leurs points de vente, les **franchisés misent sur leurs forces de management**.
- Cette fonction arrive dans les premiers besoins en cadres dans le secteur de la banque**, mais également dans l'assurance et l'immobilier, mais aussi informatique (et dans une moindre mesure la construction).

- Challenges