

Consultant senior

Description synthétique

Il développe et propose aux clients des conseils et des recommandations correspondant à leurs besoins, y compris sur des demandes complexes. Il est soumis à des objectifs de chiffre d'affaires pour les clients attribués qu'il doit atteindre en mettant en adéquation les services proposés par son entreprise et les attentes des clients.

Activités principales

- Développer la stratégie et les objectifs du client en échangeant avec les contacts chez le client et en interne
- Travailler dans le cadre du plan comptable et fournir des informations détaillées sur ce qui doit être fourni et sur les délais proposés
- Participer aux réunions des clients
- Proposer aux clients des conseils et des recommandations

Savoir-faire spécifique nécessaire

- Avoir une parfaite connaissance de plusieurs marchés
- Etre réactif et savoir s'adapter aux besoins changeants du client
- Maîtriser les pratiques commerciales des concurrents
- Acquérir une bonne connaissance du secteur d'activité des clients et des produits ou service en charge
- Capacité à développer un réseau relationnel en interne et externe

Connaissances spécifiques requises

- Connaissance et culture marketing large
- Maîtrise du marketing grande consommation
- Connaître les études quantitatives et un peu le qualitatif

Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)

- bac+5 et 2 à 3 ans d'expérience en tant que consultant