

# Consultant

## Description synthétique

Il apporte conseils, recommandations marketing et valeur ajoutée aux clients. Il identifie les opportunités de développement de chiffre d'affaire en fonction des besoins des clients.

## Activités principales

- Gérer un portefeuille de clients en répondant aux différentes problématiques marketing et en étant apporteur de solutions prises dans la palette des outils disponibles
- Recueillir de l'information sur les besoins des clients en matière d'études
- Participer à quantifier les objectifs des clients et à les réaliser
- Participer aux réunions des clients
- Proposer aux clients des conseils et des recommandations
- Partager ses connaissances du client avec les autres personnes travaillant sur ses missions

## Savoir-faire spécifique nécessaire

- 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
- Savoir assurer des présentations orales
- Capacité à travailler en équipe

## Connaissances spécifiques requises

- Connaissance et culture marketing large
- Marketing grande consommation

## Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)

- bac+5