

Chargé de développement commercial

Appellations couramment utilisées

Chargé d'affaires, responsable d'affaires

Appellations équivalentes en anglais

Business Development Manager, Commercial Manager, Area Manager

Description synthétique

Dans le cadre d'une direction commerciale, d'une agence ou d'un centre de profit ; il est en charge de l'obtention des nouveaux contrats.

Activités principales

- Conduire auprès des clients potentiels les actions de prospection et de détection de nouvelles affaires
- Répondre aux consultations et appels d'offre en conformité avec la stratégie de l'entreprise
- Identifier les enjeux majeurs du projet et organiser l'offre
- Conduire la préparation de l'offre technique, éventuellement en lien avec des partenaires extérieurs
- Etablir la proposition financière et négocier l'obtention du contrat

Activités accessoires

- Superviser l'activité commerciale pour un ou plusieurs secteurs géographiques ou domaines d'activités
- Encadrer l'équipe des commerciaux
- Prendre en charge le tutorat de stagiaires ou d'apprentis

Savoir-faire spécifique nécessaire

- Maîtrise des techniques de vente et de négociation
- Compréhension de l'environnement professionnel
- Analyse et anticipation des évolutions du marché
- Approche organisationnelle : Maîtrise des enjeux économiques, maîtrise des processus méthodologiques

Connaissances spécifiques requises

- Marketing
- Commercial
- Juridique et contractuel
- Connaissances des techniques de son domaine de spécialité

Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)

- Ecole d'ingénieur ou plus rarement, Ecole de commerce.
- Une expérience de 3 à 5 ans dans un parcours technique est souvent un minimum