



## DELEGUE(E) COMMERCIAL(E)

### MISSION

■ La mission du/de la Délégué(e) commercial(e) consiste à accélérer et favoriser le développement commercial du réseau BPCE, dans le cadre de la stratégie définie par la Banque sur le domaine du crédit court terme.

■ Activités principales :

- Assurer la mise en marché de l'offre et le développement de l'activité crédit consommation du Groupe.
- Participer au développement de l'efficacité commerciale de la force de vente en intervenant de façon permanente dans le réseau, en mettant en place les actions permettant d'atteindre les objectifs définis, en créant et en maintenant une dynamique commerciale par la mise en oeuvre d'une politique d'animation et de stimulation de la force de vente.
- Organiser et assurer la présentation de l'offre de crédit renouvelable, des campagnes et des actions commerciales.
- Mettre en oeuvre des actions de formation et contribuer à la diffusion de l'évolution des actions de formation et des outils d'aide à la vente.
- Assurer le suivi de son activité, le reporting de ses interventions opérationnelles et en mesurer les impacts.

■ Le/La Délégué(e) commercial(e) est amené(e) à se déplacer fréquemment et à intervenir sur plusieurs Banques régionales.