

## Mission

Contribuer à l'efficacité des réseaux de distribution de l'entreprise en leur apportant une assistance technique ou en prenant en charge des actions d'animation commerciale. Assurer le relai d'information avec la stratégie commerciale et le marketing de l'entreprise.

# B6. SOUTIEN COMMERCIAL ET APPUI AUX RÉSEAUX

## Exemples d'intitulés des métiers

- Animateur.rice technico-commercial.e
- Responsable des actions commerciales terrain
- Chargé.e d'actions de développement réseaux/Chargé.e des incentives
- Expert.e des études commerciales

## Illustrations d'activités mises en œuvre

|                                                      |                                                                                                                          |
|------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Assistance au réseau</b>                          | Recueil, identification et formalisation des besoins du réseau ou des clients                                            |
|                                                      | Apporter un appui administratif et logistique dans le cadre d'opérations de promotion et de vente                        |
|                                                      | Apporter un soutien technique à la souscription dans le cadre des règles définies par l'entreprise                       |
|                                                      | Assurer l'échange d'information entre le réseau, la direction commerciale et le marketing opérationnel                   |
| <b>Animation Commerciale</b>                         | Participer à la mise en place d'actions commerciales                                                                     |
|                                                      | Concevoir et organiser des concours commerciaux                                                                          |
|                                                      | Participer à la stratégie commerciale terrain de distribution                                                            |
|                                                      | Concevoir des outils commerciaux et supports pédagogiques destinés à améliorer les pratiques des réseaux de distribution |
|                                                      | Élaborer des supports de communication commerciale et de publicité sur le lieu de vente                                  |
| <b>Conseil, accompagnement et aide à la décision</b> | Venir en appui des réseaux de distribution pour leur apporter des renseignements ou des conseils                         |
|                                                      | Participer à l'information et à la formation des équipes de vente                                                        |
|                                                      | Réaliser des études commerciales à destination des réseaux ou managers commerciaux                                       |
| <b>Analyse et synthèse d'informations</b>            | Assurer le suivi et l'analyse de l'activité commerciale des réseaux                                                      |

## **Exemples de connaissances et compétences professionnelles mobilisées**

- Les orientations de l'entreprise en matière de développement commercial
- Les contrats et les produits relevant de son domaine
- Les interlocuteurs et réseaux internes et externes à l'entreprise
- Les techniques et méthodes de communication
- Les techniques commerciales
- Construire et utiliser des outils de pilotage et de suivi
- Gérer des projets ou chantiers (planification, coordination, suivi budgétaire, contrôle et reporting)
- Mettre en œuvre les techniques de vente des contrats et produits d'assurance ou d'épargne
- Rédiger des messages et documents en fonction des cibles
- Faire preuve de créativité dans la conception et la réalisation d'actions ou supports commerciaux
- Faciliter la compréhension et faire preuve de pédagogie

## **Voies possibles d'accès aux métiers**

### **Formation initiale ou continue**

---

Diplômes ou certifications bac +2 ou 3 (niveaux 5 à 6) dans les domaines du management des unités commerciales, de la gestion administrative et commerciale, des techniques de commercialisation, Marketing opérationnel ou encore marketing ou commercialisation des produits financiers, banques – assurance

### **Expérience professionnelle antérieure au sein des sociétés d'assurances**

---

Autres métiers du domaine Distribution et développement commercial : Animation de réseaux commerciaux non-salariés (B4), Vente sédentaire (B1), Vente itinérante (B2) ou encore Marketing opérationnel et digital (B5)

## **Exemples de passerelles de mobilité vers d'autres métiers**

Mobilité envisageable vers tous les autres métiers du domaine Distribution et développement commercial (B), et en particulier vers : Animation de réseaux commerciaux non-salariés (B4), Vente sédentaire (B1), Vente itinérante (B2)

## **Dimension relationnelle des métiers**

Relations quotidiennes avec les équipes de Vente sédentaire (B2) et Vente itinérante (B1)

Relations internes fréquentes avec les autres métiers du domaine Distribution et développement commercial (B) dont Marketing opérationnel et digital (B5) ou du domaine Conception et adaptation de l'offre (A)

Relations possibles avec des prestataires pour des opérations de communication terrain (OAV, PLV...)