

FICHE DE FONCTION

Informations générales	
Nom des salariés concernés	Voir liste en annexe
Intitulé de la fonction	Responsable, Vente interne « <i>Inside sales</i> »
Finalité	Le Responsable, Vente interne est chargé de générer et qualifier de nouvelles opportunités commerciales en concertation avec l'équipe « <i>Solution Sales</i> » pour atteindre le quota de ventes assigné par territoire ou par compte.

Situation fonctionnelle	
Responsable hiérarchique direct	N+1 selon l'organigramme en vigueur
Nombre d'effectifs à encadrer / coordonner	0
Interfaces internes	
Principales liaisons externes	<ul style="list-style-type: none"> - Equipe « Entreprise Sales » aux Etats-Unis - - -

Caractéristiques de l'emploi – A compléter par les RH	
Catégorie professionnelle (Cadre/Non-Cadre)	Cadre
Type de contrat (CDD/CDI...)	CDI
Durée du travail (37h – Forfait jours)	Forfait-jours
Niveau de rémunération (Montant brut par an)	34-60+ K€ selon profil

Conditions d'exercice – A compléter par les RH	
Lieu de travail	Télétravail
Horaires (Si 37h)	Horaires collectifs affichés sur les panneaux prévus à cet effet

Contenu de la fonction	
Missions domaines d'intervention principaux et permanents	<p>Activités (liste non exhaustive des tâches à effectuer pour accomplir les missions)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Répondre aux potentiels clients et qualifier des pistes de ventes - Interagir avec la base de clients actuelle (directs et revendeurs) - Déterminer les éléments des propositions commerciales - Rédiger des devis et des propositions commerciales - Négocier des contrats - Clôturer les ventes - Agir en partenariat avec l'équipe « Solution Sales » pour construire des stratégies liées aux territoires, aux comptes clients et générer une liste d'objectifs d'opportunités - Développer des relations avec les clients en répondant à leurs questions de manière efficace et courtoise - Tenir l'équipe informée des résultats quotidiens, hebdomadaires et des bilans globaux - Construire et maintenir un pipeline d'opportunités conformément aux objectifs mensuels, trimestriels et annuels - Gérer les opportunités de vente du contact initial à la clôture - Au besoin, supporter le service marketing en participant à des salons, expositions et autres événements
1-	

	<ul style="list-style-type: none"> - Saisir les informations relatives aux nouveaux clients et mettre à jour les changements relatifs aux comptes existants dans la base de données corporate - Participer aux formations ventes périodiques lorsqu'il y en a - Qualifier des pistes de vente lors de campagnes numériques, conférences, références, salons dans Act-On - Rechercher des opportunités potentielles via des annuaires commerciaux, des recherches internet ou des ressources numériques - Rechercher des comptes, identifier les personnes clés et les preneurs de décision et générer leur intérêt - Maintenir les informations relatives aux opportunités Salesforce au sein de son territoire assigné - Maintenir et étendre la base de données des clients potentiels de la Société - Maintenir une base de données de contacts différenciée selon des critères de répartition (segment, pays, région, évènement, campagne) - Comprendre et documenter les besoins et exigences des clients (Etapas 1 et 2 des ventes) - Transférer les opportunités qualifiées à l'équipe « Solution Sales » pour les étapes ultérieures et la clôture - Collaborer avec les bons membres de l'équipe (Ventes, Ingénierie et Produits) pour déterminer les approches ventes nécessaires (Etape 3 des ventes) - Préparer et effectuer des présentations commerciales, des démonstrations de services ou produits et d'autres actions commerciales (Etape 3 des ventes) - Faire des propositions stratégiques, détermine la probabilité de gagner, déterminer le « Go/NoGo » (Etape 4 des ventes) - Rédiger des devis et propositions commerciales et les présenter aux clients (Etape 5 des ventes) * Les devis simples pour des produits Compass ou Monics sont faits directement par le salarié * Les devis plus complexes seront faits en concertation avec les ingénieurs commerciaux et les responsables produits - Répondre aux questions des clients potentiels et tenir un suivi des questions posées par téléphone - Négocier les termes et conditions des contrats - Clôturer les ventes et atteindre les objectifs trimestriels - Assister l'équipe « Solution Sales » pour les opportunités plus importantes - Tracer tous les appels, tâches, documents et emails en lien avec une opportunité dans Salesforce - Gérer au quotidien la stratégie liée au territoire et toutes les activités via Salesforce
2-	<ul style="list-style-type: none"> - -
3- Autres	<ul style="list-style-type: none"> - Tâches qualité (implémentation et amélioration continue) -

Liste non exhaustive pouvant être complétée par toutes les tâches nécessitées par l'intérêt de la Société.

Savoirs théoriques (Certificat ou diplôme souhaité)	Bachelor
Savoir-faire (Méthodes acquises par la pratique requises)	<ul style="list-style-type: none"> - Au moins 5 ans d'expérience - Une expérience en tant de responsable commercial au cours de laquelle les objectifs de vente ont été atteints ou excédés - Une expérience dans l'industrie des communications satellite - Maîtriser les logiciels de vente (SalesForce & ActOn) - - - -
Savoir-être (Aspects comportementaux et relationnels requis) / Savoir-faire faire (capacité à commander ou déléguer)	<ul style="list-style-type: none"> - - -

Identification du degré minimum d'autonomie et de responsabilité globaux de la fonction		
Niveau 1	Exécution de tâches dans le cadre d'une mission ou de projets déterminés	<input type="checkbox"/>
Niveau 2	Autonomie d'action et/ou de gestion dans le cadre d'une mission ou de projets	<input checked="" type="checkbox"/>
Niveau 3	Enseignement et délégation des activités d'une mission ou de projets	<input type="checkbox"/>
Niveau 4	Enseignement et délégation d'une mission ou de projets	<input type="checkbox"/>

Identification du degré minimum d'autonomie et de responsabilité selon le critère « Représentation externe » (représentation de l'autorité légale lors d'échanges avec des partenaires extérieurs sur des sujets stratégiques)		
NC	Non concerné	<input type="checkbox"/>
Niveau 1	Réalisation de compte-rendu, présentation de produits	<input checked="" type="checkbox"/>
Niveau 2	Présentation de solutions / positions discutées en interne	<input type="checkbox"/>
Niveau 3	Pouvoir de décision, d'engagement de l'entreprise dans le cadre d'un projet, d'une mission	<input type="checkbox"/>
Niveau 4	Pouvoir de décision, d'engagement de l'entreprise dans le cadre de programmes, décisions stratégiques	<input type="checkbox"/>

Identification du degré minimum d'autonomie et de responsabilité selon le critère « Gestion du personnel » (Voir annexe « Attributions Manager » si concerné)		
NC	Non concerné	<input checked="" type="checkbox"/>
Niveau 1	Dans le cadre d'une équipe	<input type="checkbox"/>
Niveau 2	Au niveau de l'établissement	<input type="checkbox"/>
Niveau 3	Au niveau global de Kratos Communications	<input type="checkbox"/>

Identification du degré minimum d'autonomie et de responsabilité selon le critère « Gestion budgétaire »		
NC	Non concerné	<input checked="" type="checkbox"/>
Niveau 1	Exécution d'opérations dans le respect des objectifs fixés	<input type="checkbox"/>
Niveau 2	Gestion, suivi, optimisation d'une enveloppe budgétaire	<input type="checkbox"/>
Niveau 3	Gestion, contrôle et présentation du budget global de l'établissement	<input type="checkbox"/>

Il ne faut pas confondre l'autonomie avec l'initiative, notion requise pour tous les emplois.

Évolution possible

Plan de remplacement	
Nom et mission	
Nom et mission	

Suggestions

Validation

X

Bruno DESTREZ

VP & Directeur des opérations de Kratos Glo...