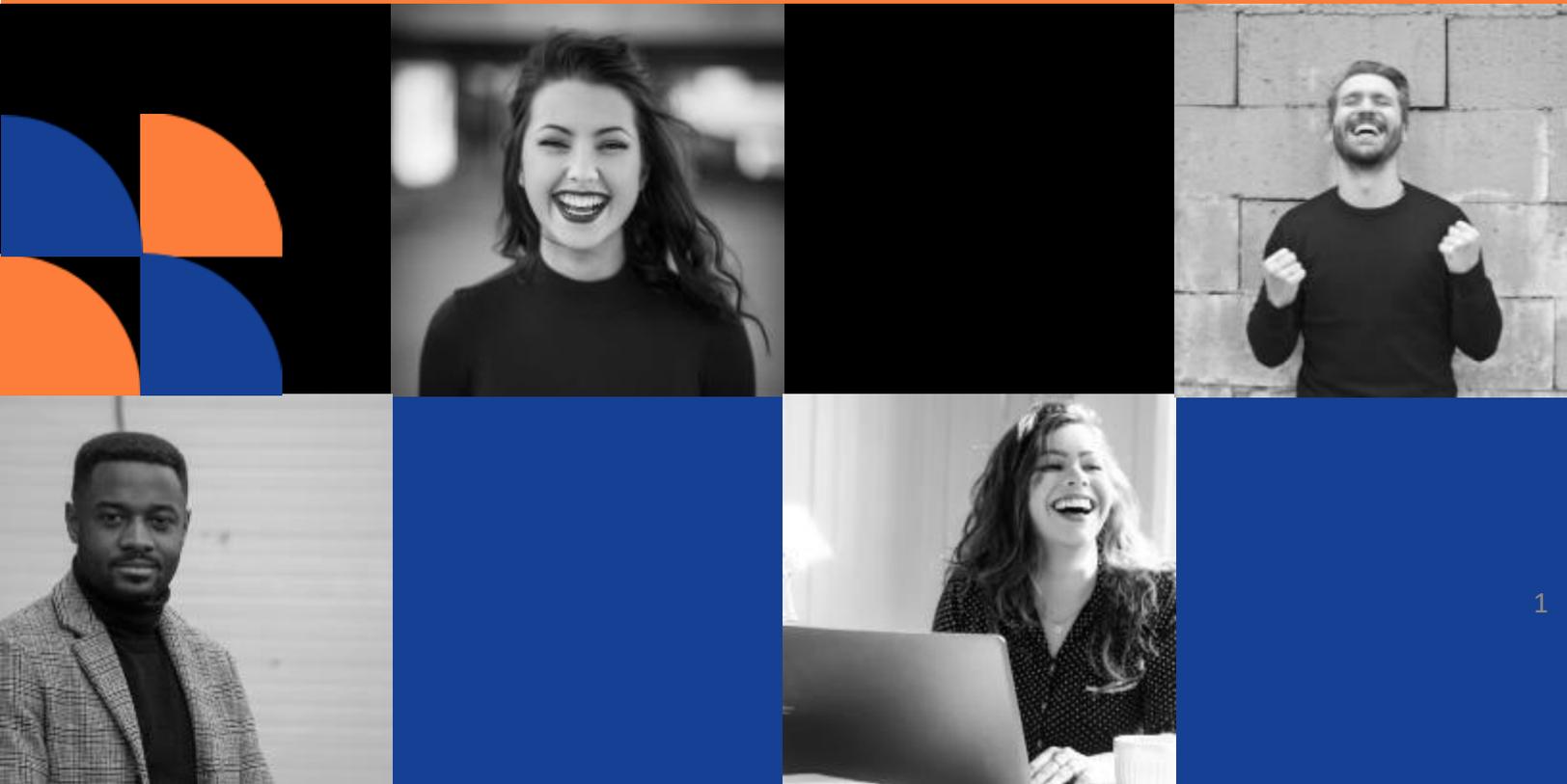


Mon Métier de Experte commerciale/Expert commercial



Experte commerciale/Expert commercial



VOS ROLES ET VOS ENJEUX

Vous gérez et fidélisez un portefeuille de clients particuliers ou professionnels. Vous êtes capable de prendre en charge des dossiers complexes aux implications importantes pour le Groupe. Votre rôle s'étend au conseil, à la négociation et à la formation auprès des structures du Groupe et de la clientèle. Vous êtes moteur dans l'animation de l'équipe commerciale, partageant votre expertise technique. Votre haut degré d'autonomie et votre expérience font de vous un élément clé dans la stratégie commerciale du Groupe.

VOS RESPONSABILITÉS

- Gérer et fidéliser un portefeuille de clients particuliers et professionnels en tant qu'experte commerciale au sein de Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Prendre en charge des dossiers complexes aux implications importantes pour Crédit Mutuel Alliance Fédérale, en faisant preuve d'un haut degré de technicité et d'autonomie
- Jouer un rôle élargi de conseil, de négociation et d'information auprès des différentes structures de Crédit Mutuel Alliance Fédérale et de la clientèle
- Animer et accompagner l'équipe des commerciaux sur son marché en partageant son expertise et ses compétences
- Élaborer des stratégies commerciales adaptées aux besoins spécifiques des clients patrimoniaux et professionnels
- Assurer une veille constante sur les produits financiers et les évolutions du marché pour maintenir son niveau d'expertise
- Contribuer à la formation des équipes commerciales en transmettant ses connaissances et bonnes pratiques
- Participer à des actions de développement commercial visant à renforcer la position de Crédit Mutuel Alliance Fédérale sur son marché
- Collaborer étroitement avec les autres services de Crédit Mutuel Alliance Fédérale pour offrir des solutions globales aux clients
- Représenter Crédit Mutuel Alliance Fédérale lors d'événements professionnels et contribuer à la promotion de son image et de ses valeurs

Exemples de parcours pour y parvenir : Formation commerciale ou bancaire + plusieurs années d'expérience dans la gestion de portefeuille clients

Exemples d'opportunités à partir de ce métier : Pour découvrir les autres métiers, consultez la [Carte des métiers et parcours professionnels](#).





LES COMPÉTENCES		
SAVOIR-FAIRE	SAVOIRS	SAVOIR-ÊTRE
Analyse financière	Conformité	Apprendre à apprendre
Analyse	Droit	Assertivité
Conseil	Durabilité	Être acteur du collectif
Développement de marché	Finance	Être centré client
Gestion commerciale	Langues	Être force de proposition
Gestion de portefeuille client	Marketing et communication	Être proactif
Innovation	Offre	Être responsable
Maîtrise de risque	Ressources humaines	Faire preuve de flexibilité
Négociation	Sécurité	Faire preuve de leadership
Orientation client	Stratégie	Faire preuve d'esprit critique
Pilotage		Innovation
Réseautage		Pédagogie
Travail en équipe		Porter nos valeurs
Vente		Savoir communiquer



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Analyse financière	<ul style="list-style-type: none"> • Mener des analyses consolidées et approfondies en intégrant l'environnement concurrentiel, réglementaire, juridique et fiscal de l'entreprise • Suivre les indicateurs, anticiper les besoins de financement et se positionner dans la stratégie de l'entreprise • Élaborer des synthèses à partir de l'analyse financière et fournir aux instances de décisions une information complète et appropriables par tous
Analyse	<ul style="list-style-type: none"> • Détecter et recenser les informations, veiller à leur exhaustivité et prendre en compte la durée de vie de la donnée dans l'analyse • Combiner les sources d'informations, mener les études adéquates, mettre en perspective le sujet et son contexte et comprendre leurs enjeux • Faire preuve d'un regard critique dans l'étude du sujet, associer les parties prenantes concernées et évaluer les scénarii opportuns et leurs impacts • Formaliser et transmettre les conclusions et préconisations adéquates dans un objectif de qualité et de performance
Conseil	<ul style="list-style-type: none"> • S'intéresser au client, comprendre le besoin en lien avec son environnement et sa stratégie, anticiper les évolutions et leurs impacts dans l'analyse • Entretenir une relation de partenariat avec le client, l'accompagner dans ses réflexions et l'orienter sur ses arbitrages économiques, financiers et sociaux à privilégier • Faire valoir l'expertise de la banque dans la qualité du conseil et proposer les opportunités en lien avec les objectifs • Représenter le client auprès des acquéreurs et conseils, porter les orientations à privilégier et préserver ses intérêts pour sécuriser la relation • Se mettre au niveau de son interlocuteur et apporter le soutien nécessaire à la prise de décision dans un objectif de performance
Développement de marché	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser son environnement, ses évolutions et la concurrence pour anticiper les besoins clients et les accompagner durablement dans une démarche proactive • Être présent sur le terrain, prospecter les nouvelles opportunités et développer l'activité commerciale • Entretenir un réseau professionnel de qualité au service de la relation client et de la dynamique commerciale • Être ambassadeur de la marque et des valeurs de l'entreprise sur son périmètre
Gestion commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Définir des objectifs commerciaux réalistes et motivants pour son équipe • Élaborer des stratégies de vente adaptées aux différents segments de clientèle • Mettre en place des indicateurs de performance pertinents et les suivre régulièrement • Optimiser les processus de vente pour améliorer l'efficacité de l'équipe



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Gestion de portefeuille client	<ul style="list-style-type: none">• Recenser les sources d'informations nécessaires, récolter les données pertinentes et actualiser le système d'information pour développer la dynamique commerciale et l'expérience client sur son marché• Piloter l'activité du portefeuille au quotidien dans le système commercial, prendre en compte les spécificités du client et de son marché et mettre en place les traitements adéquats• Prioriser les tâches, apporter les réponses et l'accompagnement appropriés pour entretenir une relation client de qualité sur la durée
Innovation	<ul style="list-style-type: none">• Aller au-devant des besoins, et proposer des solutions audacieuses en lien avec la réalité du marché• Entretenir une culture du benchmark, remettre en question et challenger l'existant, identifier les leviers de progrès• Utiliser sa liberté d'initiative, oser adapter le cap et engager les équipes dans une culture d'ouverture et d'innovation au service de la performance• Porter la dynamique d'innovation et les valeurs du Groupe dans ses relations professionnelles
Maîtrise de risque	<ul style="list-style-type: none">• Évaluer les risques et points de vigilance sur son périmètre, tenir compte des impacts financiers, formaliser les recommandations et engager les parties prenantes dans la mise en œuvre• Accompagner le management et les équipes dans une gestion optimisée du risque pour sécuriser l'activité à l'échelle de l'entité• Garantir la maîtrise des risques et la sécurité des données, s'assurer de la qualité et du respect des procédures interne et participer à leur élaboration ainsi qu'à leur évolution• Consolider et renseigner les outils de contrôle dans une optique de veille et de suivi du bon fonctionnement de l'entité
Négociation	<ul style="list-style-type: none">• Intégrer l'ensemble des parties prenantes dans la discussion, comprendre les objectifs et scénarii et préparer les différentes solutions• Communiquer de manière positive et bienveillante et favoriser l'échange constructif• Adapter son argumentation à la situation et aux besoins, tenir ses positions, les exprimer avec clarté et les reformuler• Trouver un accord dans le respect des objectifs et des intérêts de chacun pour susciter une satisfaction mutuelle



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Orientation client	<ul style="list-style-type: none">• Intégrer l'environnement client, les stratégies mises en œuvre, comprendre les évolutions et les opportunités de marché• Faire valoir son expertise et la qualité du conseil, anticiper et orienter le client dans la complexité de ses enjeux• Personnaliser l'accompagnement être proactif et garantir une relation à forte valeur ajoutée dans un objectif de performance mutuelle• Façonner une offre sur-mesure et mettre à disposition l'offre multi-services individualisée au service du contexte client• Intégrer le risque de volatilité et de perte client dans la relation et optimiser les conditions de fidélisation sur la durée
Pilotage	<ul style="list-style-type: none">• Décliner les objectifs en plan d'actions opérationnel, affecter les moyens et définir les indicateurs de suivi• Animer la feuille de route au quotidien, anticiper et l'adapter en fonction des besoins et de la situation locale• Suivre l'activité au quotidien, impliquer l'équipe dans l'atteinte des résultats et déployer les actions nécessaires pour garantir une efficacité optimale en fonction des enjeux
Réseautage	<ul style="list-style-type: none">• Développer un réseau de qualité, entretenir des synergies constructives avec les équipes internes et partenaires externes• Solliciter les spécialisations et expertises et entretenir des relations de qualité avec l'ensemble des acteurs professionnels au service de l'efficacité• Être relais des valeurs et du positionnement de l'entreprise auprès des parties prenantes externes, et veiller à la qualité de l'image transmise
Travail en équipe	<ul style="list-style-type: none">• Interagir dans un environnement pluridisciplinaire, identifier et mobiliser les spécialisations adéquates dans un objectif d'efficacité• S'investir dans la dynamique d'équipe, participer à la qualité des informations transmises et s'engager dans le bon fonctionnement au quotidien• Partager son expérience, transmettre son savoir et contribuer au développement des compétences de l'équipe• Développer et entretenir un réseau interne basé sur la confiance et la qualité de la relation
Vente	<ul style="list-style-type: none">• Maîtriser les enjeux du client et de son environnement, identifier les meilleures stratégies et opportunités avec une approche court et long termes• Mettre son expertise au service du client, l'accompagner et le conseiller dans ses réflexions et décisions• Garantir la relation de confiance par la qualité du partenariat

Experte commerciale/Expert commercial



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
Conformité	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité déontologie 	<ul style="list-style-type: none"> • Conflits d'intérêts client/salarié • Corruption • Faculté de signalement • Listes de surveillance et d'interdiction • Suivi du personnel sensible
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité éthique 	<ul style="list-style-type: none"> • Politique interne d'entrée en relation
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité LCB-FT 	<ul style="list-style-type: none"> • Activités internationales • AMLFT • AMLFT expert - TACO • Déclaration de soupçon • Droits de communications • France • Maîtrise des outils de pilotage des experts • Outils de pilotage du réseau • Procédures LCB-FT-SFI - KYC • Procédures LCB-FT-SFI - KYT • Réglementation et normes LCB-FT-SFI • TRACFIN • TRACFIN, DGFIP
	<ul style="list-style-type: none"> • Conformité réglementaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Certifications et formations réglementaires • Conformité fiscale • Directive MIF / RG AMF • Externalisation • Finance durable - ESG • MICA • Prestations essentielles externalisées, IOBSP... • Protection des investisseurs et transparence de marchés • Règlement MAR • Réglementation américaine • Réglementation FATCA, EAI & QI • RGPD • Veille réglementaire • Volcker, Dodd Franck Act
	<ul style="list-style-type: none"> • Dispositifs tutélaires et de contrôle 	<ul style="list-style-type: none"> • Collecte et interprétation de data • Contrôle de second niveau CINTMT • Contrôle des autorités de tutelle • Relations avec les autorités de tutelle • Reporting • Reporting interne et réglementaire

Experte commerciale/Expert commercial



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none"> • Risques 	<ul style="list-style-type: none"> • Cartographie des risques • Risques de marchés • Risques de taux • Risques opérationnels
<p style="text-align: center;">Droit</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Droit civil 	<ul style="list-style-type: none"> • Clauses abusives • Inexécution contractuelle • Résiliation • Responsabilités professionnelles • Validité des contrats
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit des affaires 	<ul style="list-style-type: none"> • Droit commercial • Droit d'auteur • Droit de la concurrence • Droit de la distribution • Droit de la propriété intellectuelle • Droit de la protection des données • Droit de l'identité de marque • Droit des contrats • Droit des dessins • Droit des marques • Droit des sociétés • Gestion des contentieux • RGPD
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit des assurances 	<ul style="list-style-type: none"> • Assurance décès • Assurance homme clé • Assurance responsabilité civile • Assurance-vie • Contentieux de l'assurance • Contrats individuels et collectifs • Des biens • Des personnes et des professionnels • Droit des contrats • Exclusions de garantie • Exécution du contrat d'assurance • Garanties • Incapacités • Sinistres

Experte commerciale/Expert commercial



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit fiscal 	<ul style="list-style-type: none"> • BIC • Comptabilité • Contrôle fiscal et contentieux fiscal • Conventions internationales • Directives européennes • Droits d'enregistrement • Droits d'enregistrement... • Droits des sociétés • Droits des successions • Fiscalité • Fiscalité corporate • Fiscalité internationale • Fiscalité patrimoniale • IFI • IR/PV des particuliers ou des entreprises (BIC, IS, BA, BNC) • IS • Procédures fiscales • PV • Successions • TVA
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit immobilier 	<ul style="list-style-type: none"> • Amiante • Assurance • Baux commerciaux • Construction • Copropriétés • Diagnostics immobiliers • DPE • Électricité • Gaz • Location • Loi Carrez • Plomb • Termites • Transaction • Urbanisme
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit international des affaires 	

Experte commerciale/Expert commercial



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit international privé 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacités des personnes • Compétence territoriale des juridictions • Compétences linguistiques • Conflits de lois • Contrats internationaux • Droit international privé • Régimes matrimoniaux • Successions
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit pénal 	<ul style="list-style-type: none"> • Droit pénal général • Droit pénal spécial • Procédure pénale
	<ul style="list-style-type: none"> • Droit public 	<ul style="list-style-type: none"> • Administratif • Comptable • De l'environnement • De l'urbanisme • Des collectivités territoriales • Des marchés publics • Finances publiques
Durabilité	<ul style="list-style-type: none"> • Critères ESG 	<ul style="list-style-type: none"> • Critères de gouvernance • Critères environnementaux • Critères sociaux
	<ul style="list-style-type: none"> • Diversité 	<ul style="list-style-type: none"> • Diversité • Handicap • Inclusion
	<ul style="list-style-type: none"> • Enjeux sociaux et sociétaux 	<ul style="list-style-type: none"> • Culture • Diversité • Égalité • Handicap • Inclusion • Précarité • Vivre ensemble
	<ul style="list-style-type: none"> • Environnement 	<ul style="list-style-type: none"> • Climat • Décarbonation • Écologie • Pollution • Ressources naturelles
	<ul style="list-style-type: none"> • Mutualisme 	<ul style="list-style-type: none"> • Raison d'être et valeurs • Spécificités du modèle et ses axes d'évolutions • Structure organisationnelle

Experte commerciale/Expert commercial



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none"> • Partenariats sociétaux 	<ul style="list-style-type: none"> • Associations • Coopération économique • Innovation sociale • Mécénat • Pratiques responsables
	<ul style="list-style-type: none"> • Politique et ambitions Groupe 	<ul style="list-style-type: none"> • Agora et vie mutualiste
Finance	<ul style="list-style-type: none"> • Comptabilité analytique 	<ul style="list-style-type: none"> • Actifs financiers et indicateurs ESG • Actifs immatériels • Comptabilité extra-financière • Indicateurs extra-financiers • Liasse fiscale • Outil CALIFE • Ratios de liquidité • Ratios de rentabilité • Ratios de solvabilité • Soldes intermédiaire de gestion • Structure financière • Tableau de financement • Tableau des flux
	<ul style="list-style-type: none"> • Comptabilité générale 	<ul style="list-style-type: none"> • Budgets • États comptables • Outils et logiciels de comptabilité • Réglementation et normes comptables • Techniques comptables • Techniques de comptabilité bancaire
	<ul style="list-style-type: none"> • Consolidation 	<ul style="list-style-type: none"> • États financiers consolidés • Intégration fiscale • Obligations légales et réglementaires • Techniques de consolidation
	<ul style="list-style-type: none"> • Ingénierie financière 	<ul style="list-style-type: none"> • Due diligence • Montages de financement • Structuration de la dette • Structuration de la marge • Structuration des performances financières
	<ul style="list-style-type: none"> • Investissements ESG 	
	<ul style="list-style-type: none"> • ISR 	<ul style="list-style-type: none"> • Indicateurs ISR

Experte commerciale/Expert commercial



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none"> • Marchés financiers 	<ul style="list-style-type: none"> • Cryptomonnaie • Flux taux et changes • Fonds à risque • Fonds sécuritaires • Marché actions • Marché obligataire • Marché produits dérivés • Matières premières • Places et cours • Produits cash • Produits complexes • Produits structurés • Réglementation AMF
	<ul style="list-style-type: none"> • Maths financières 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Opérations de capital 	<ul style="list-style-type: none"> • Corporate finance • LBO • M&A - techniques d'acquisition • M&A - techniques de fusion • Private equity • Valorisation d'entreprise
	<ul style="list-style-type: none"> • Valorisation d'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse financière boursière • Financements spécialisés - syndication • Financements spécialisés et produits structurés • Valorisation d'entreprise
Langues	<ul style="list-style-type: none"> • Anglais 	
Marketing et communication	<ul style="list-style-type: none"> • Etudes marketing 	<ul style="list-style-type: none"> • Curation • Techniques d'analyse • Techniques de veille
Offre	<ul style="list-style-type: none"> • Animation de la relation client 	<ul style="list-style-type: none"> • Conduite d'entretien • Dispositifs de communication • Négociation • Outil de requêtage FOCUS • Outils de pilotage et de suivi clients • Prospection et développement • SI décisionnel

Experte commerciale/Expert commercial



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre assurance 	<ul style="list-style-type: none"> • Assurance vie • Automobile • Courtage • Emprunteurs • IRD • Prévoyance • Requêtes commerciales • Santé
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre bancaire particulier 	<ul style="list-style-type: none"> • Banque à distance • Bons et comptes à terme • Comptes courants • Crédits à la consommation • Crédits immobiliers • Critères d'octroi • Éléments constitutifs d'un projet immobilier • Épargne bancaire • Épargne logement • Gamme des crédit immobiliers • Gamme des crédits à la consommation • Livrets d'épargne non réglementés • Livrets d'épargne règlementés • Moyens de paiement • Outils de simulation • Outils de simulation et de souscription IDCHAB • Outils de simulation, de souscription IDCC • Procédures d'instruction et de gestion • Services bancaires aux particuliers • Services liés
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre bancaire professionnel 	<ul style="list-style-type: none"> • Crédits agri-viti • Crédits aux professionnels - associations - OBNL - collectivités • Financement internationaux • Financements d'acquisition d'entreprises • Financements du cycle d'exploitation • Financements moyen et long terme • Financements structurés • Gestion de trésorerie • Offre commerciale • Outils de simulation, de souscription IDCE • Procédures d'instruction et de gestion

Experte commerciale/Expert commercial



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre banque privée 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre entreprises 	<ul style="list-style-type: none"> • Financements d'acquisition d'entreprise • Financements du cycle d'exploitation • Financements internationaux • Financements moyen et long terme • Financements structurés • Gestion de trésorerie • Offre commerciale • Outils de simulation, de souscription IDCE • Procédures d'instruction et de gestion • Start-up
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre immobilière 	<ul style="list-style-type: none"> • AGIMO • Déontologie des agents immobiliers • Gestion • Immobilier ancien • Immobilier neuf • Mandat de gestion • Négociateurs immobiliers • Offre produits et services immobilier • Outils de souscription et d'administration • PACLOC • Procédures • Réglementation • Souscription • TIMO
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre leasing affacturage particulier 	<ul style="list-style-type: none"> • Leasing particulier
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre leasing affacturage professionnel et entreprises 	<ul style="list-style-type: none"> • Affacturage KA • Affacturage pro • Crédit bail immobilier • Crédit-bail • DAI • Ingénierie commerciale • Location financière • Offre internationale
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre protection des biens et des personnes particulier 	<ul style="list-style-type: none"> • Offre Homiris particuliers

Experte commerciale/Expert commercial



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre protection des biens et des personnes professionnel 	<ul style="list-style-type: none"> • Offre Homiris professionnel et collectivités
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre téléphonie particulier 	<ul style="list-style-type: none"> • Téléphonie
	<ul style="list-style-type: none"> • Offre téléphonie professionnel • Services bancaires 	<ul style="list-style-type: none"> • Téléphonie • BAS (Bank as a service) • Communication bancaire • Flux • Franchises • Lissage de crédits immobiliers • Modes d'amortissement • Monétique • Outils de tarification TAC et de pilotage • Plan de financement • Regroupement de crédits • Solutions de paiement • Tarification des entreprises • Tarification des particuliers • Tarification des professionnels/agri • Tarification des services • Taux d'intérêt • Taux d'usure • Techniques de crédit
Ressources humaines	<ul style="list-style-type: none"> • Animation de formation 	<ul style="list-style-type: none"> • Pédagogie de formation • Transmission de compétences
	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle de gestion social 	<ul style="list-style-type: none"> • Audit social • Pilotage masse salariale • Tableaux de bord sociaux
	<ul style="list-style-type: none"> • Développement des compétences et des parcours professionnels 	<ul style="list-style-type: none"> • Évaluation des compétences • Gestion des carrières et des mobilités • Méthodologies et outils de gestion des compétences • Workforce planning
	<ul style="list-style-type: none"> • Fins de carrière 	

Experte commerciale/Expert commercial



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	<ul style="list-style-type: none"> • Recrutement 	<ul style="list-style-type: none"> • Alternance • Communication de recrutement • Conduite d'entretien • Marque employeur • Onboarding • Sourcing • Techniques de recrutement
<p style="text-align: center;">Sécurité</p>	<ul style="list-style-type: none"> • PSH 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Réglementation HSE 	<ul style="list-style-type: none"> • Normes HSE
	<ul style="list-style-type: none"> • Sécurité des biens et des personnes 	<ul style="list-style-type: none"> • Conditions d'accès dans les locaux • Discrétion • Dispositif d'urgence • Dispositifs de protection • Environnement de travail • N° d'appel CRITEL ou PC Sécurité • Vigilance • VIGIPIRATE
	<ul style="list-style-type: none"> • Sécurité incendie 	<ul style="list-style-type: none"> • Alerte incendie • Cheminement d'évacuation • Manipulation extincteurs
<p style="text-align: center;">Stratégie</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie de développement de business • Stratégie de distribution • Stratégie de vente
	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie des systèmes d'information 	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie data • Stratégie digitale • Stratégie IT
	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie financière 	<ul style="list-style-type: none"> • Politique de gestion • Politique de valorisation d'actifs • Politique d'investissement
	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie juridique 	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie juridique

Experte commerciale/Expert commercial



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Stratégie marketing	<ul style="list-style-type: none">• Analyses concurrentielles• Plan de communication• Politique de marque• Positionnement produit• Segmentation cible• Stratégie de contenu
	• Stratégie opérationnelle	<ul style="list-style-type: none">• Politique de sécurité• Stratégie achats• Stratégie immobilière• Stratégie qualité• Stratégie supply chain
	• Stratégie RH	<ul style="list-style-type: none">• Politique marque employeur• Stratégie de développement humain• Stratégie de learning et development• Stratégie sociale
	• Stratégie sociétale et environnementale	<ul style="list-style-type: none">• Politique environnementale• Politique sociétale



SAVOIR ETRE	Définitions
<p>Apprendre à apprendre</p> <p>Capacité à rechercher et mobiliser en permanence les moyens de se développer et d'apprendre. Faire évoluer ses pratiques en fonction de ses nouveaux acquis</p>	<ul style="list-style-type: none"> • J'associe les feedbacks et mes analyses personnelles afin de disposer d'une vision objective de mes forces et faiblesses et définir les méthodes les plus adaptées à mon apprentissage • Je modifie les comportements que j'adopte habituellement en phase d'apprentissage
<p>Assertivité</p> <p>Capacité à exprimer ses pensées et ses besoins sans agressivité, sans passivité, sans manipulation</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Je réagis de manière calme et assurée dans les situations difficiles pour continuer à livrer de bonnes prestations • Je maîtrise mes réactions et agis avec lucidité • Je formule une critique constructive
<p>Être acteur du collectif</p> <p>Capacité à s'inscrire et à participer activement à une dynamique collective, à développer une relation de confiance avec les autres personnes de son équipe et fédérer dans un objectif commun</p>	<ul style="list-style-type: none"> • J'organise un travail commun en m'appuyant sur les compétences de chacun • Je sais partager des informations dans l'intérêt du groupe • Je viens en appui d'un collaborateur dans le besoin
<p>Être centré client</p> <p>Capacité à mettre le client externe comme interne au centre de notre attention, à être force de proposition pour répondre au mieux à ses besoins et à ses attentes au service de la performance</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Je suis proactif avec le client externe comme interne • Je lui propose les solutions adaptées • Je concilie l'intérêt du client et de l'entreprise
<p>Être force de proposition</p> <p>Capacité à proposer une solution réalisable en fonction du temps, des moyens et des outils mis à disposition</p>	<ul style="list-style-type: none"> • J'explique habilement comment mes propres idées et solutions peuvent faire avancer les intérêts des autres et répondent à leurs préoccupations
<p>Être proactif</p> <p>Capacité à anticiper et agir de manière proactive pour atteindre un objectif ou résoudre un problème - Capacité à prendre des initiatives, à être prévoyant et à ne pas attendre que les choses se passent avant de réagir</p>	<ul style="list-style-type: none"> • J'identifie les opportunités de croissance et d'expansion pour l'organisation • J'élabore des plans stratégiques pour atteindre les objectifs à long terme • J'établis des partenariats pour maximiser les résultats
<p>Être responsable</p> <p>Capacité à utiliser les moyens à disposition pour atteindre ses objectifs, à prendre de la hauteur et à être responsable de ses choix pour améliorer la performance de son activité et avancer dans un esprit de confiance</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Je tiens compte des conséquences de mes choix et les assume • Je sais me remettre en cause et accepter la critique



SAVOIR ETRE	Définitions
<p>Faire preuve de flexibilité</p> <p>Capacité à s'adapter rapidement et efficacement à des situations changeantes ou imprévues - Capacité à remettre en question ses propres certitudes et de trouver des solutions créatives à des problèmes complexes</p>	<ul style="list-style-type: none">• Je trouve des solutions différentes pour résoudre des problèmes complexes• Je m'adapte facilement à de nouvelles situations de travail• Je suis capable de travailler efficacement avec des personnes ayant des points de vue différents• J'ai conscience d'évoluer dans un environnement changeant et incertain
<p>Faire preuve de leadership</p> <p>Capacité à guider, faire adhérer et inspirer des individus ou organisations dans le but d'atteindre certains objectifs</p>	<ul style="list-style-type: none">• J'identifie et je comprends l'origine des émotions qui sous-tendent les réactions de l'autre que je sois impliqué ou non• Je facilite l'apprentissage en faisant réfléchir mes interlocuteurs de la manière la mieux adaptée à la situation
<p>Faire preuve d'esprit critique</p> <p>Capacité à identifier l'ensemble des aspects d'un sujet et les examiner d'une manière critique pour formuler un point de vue étayé - Être poussé par le désir d'en savoir plus sur les choses, les personnes ou les événements</p>	<ul style="list-style-type: none">• Capacité à mobiliser ses savoirs, en autonomie, sur des opérations avancées dans un contexte complexe ou changeant• Capacité d'analyse et de recherche de solutions, adaptation à des situations nouvelles
<p>Innovation</p> <p>Capacité à sortir du cadre existant en proposant des idées nouvelles qui conviennent aux clients et/ou à l'organisation - Se montrer ouvert et curieux à de nouvelles tendances - Développer des moyens nouveaux ou plus performants pour la réussite de l'organisation</p>	<ul style="list-style-type: none">• Je fais preuve d'ouverture à l'égard de nouvelles idées et de la façon de voir les choses• J'emprunte une approche différente pour aborder un problème• J'innove dans ma façon d'agir afin d'apporter d'avantage de succès à l'entreprise
<p>Pédagogie</p> <p>Capacité à transmettre ses connaissances et ses expériences d'une manière structurée, cohérente et adaptée aux interlocuteurs pour leur permettre de les mettre en pratique</p>	<ul style="list-style-type: none">• J'utilise la méthode pédagogique la plus adaptée pour susciter l'envie d'apprendre auprès de mon interlocuteur• J'intègre la progression pédagogique dans l'apprentissage pour rassurer et encourager• Je transmets mes connaissances et compétences avec succès en levant les doutes et les craintes auprès de mon interlocuteur
<p>Porter nos valeurs</p> <p>Capacité à s'inscrire dans les valeurs portées par le groupe en tant qu'entreprise à mission – diversité, inclusion, équité, exemplarité, droit à l'erreur – et à les diffuser dans ses pratiques et à ses collaborateurs</p>	<ul style="list-style-type: none">• Je vise l'exemplarité• Je mets en avant les valeurs du Groupe



SAVOIR ETRE

Définitions

Savoir communiquer

Capacité à écouter et comprendre - Savoir appréhender les différentes techniques de communication (écrit, oral, non-verbal), adapter sa communication et faire preuve de pédagogie

- J'utilise mes capacités à communiquer pour obtenir l'adhésion
- Je sais accompagner et être pédagogue
- Je sais impulser une dynamique