



APPEL A CANDIDATURE INTERNE & EXTERNE

Responsable Commercialisation et Ventes (H/F) - CDI

KEOLIS CAEN est une filiale du groupe KEOLIS, leader du transport public de voyageurs en France. KEOLIS CAEN exploite le réseau bus et tramway TWISTO pour le compte de son Autorité Organisatrice en assurant quotidiennement sa mission de service public et en garantissant la sécurité, la fiabilité, la ponctualité, le confort et l'information voyageurs. L'entreprise compte plus de 600 salariés (conducteurs, agents de maintenance, personnel commercial et administratif).

KEOLIS CAEN recherche son/sa Responsable Commercialisation et Ventes.

Rattaché(e) hiérarchiquement au Directeur Marketing & Commercial, le (la) Responsable Commercialisation et Ventes anime l'équipe en charge de la mise en œuvre du plan d'actions commerciales (conquête et fidélisation / actions terrains et CRM) et mesure la performance des actions déployées. Il (ou elle) participe également aux temps forts de l'entreprise (informations lors de situations perturbées, lancement de nouveaux services, évènementiels internes ...).

MISSIONS

Les missions principales sont les suivantes:

- ✓ **ENCADRER LE POLE COMMERCIALISATION ET VENTES**
 - Accompagner l'équipe dans la réalisation de ses missions
 - Fédérer autour des objectifs du service et de l'entreprise
 - Développer les compétences de l'équipe par le suivi individuel
 - Réaliser les entretiens annuels/professionnels de l'équipe et le suivi managérial

- ✓ **GARANTIR LA BONNE TENUE DES BUDGETS**
 - Participer à l'élaboration des budgets annuels (notamment le budget recettes commerciales et le budget de fonctionnement du pôle) inhérents à la fonction
 - Respecter le budget qui est alloué aux missions du pôle

- ✓ **ASSURER LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL**
 - Contribuer à la définition de la stratégie commerciale, proposer et adapter si nécessaire le plan d'actions annuel pour répondre aux orientations fixées par l'entreprise

- Mettre en œuvre les actions commerciales (actions terrains et CRM), la réalisation de bilans permettant d'identifier la pertinence des actions déployées
 - Animer les ventes (espace transport, dépositaires, DAT, e-boutique,...) pour les dynamiser
 - Participer à la gestion de demandes de partenariats
- ✓ **SUIVRE LA TARIFICATION**
- Réaliser les études et chiffrages (augmentation de tarifs, création/suppression de titres, proposition d'évolutions de la gamme tarifaire commerciale et solidaire,...) en collaboration avec le pôle Relation Client et le pôle Offres et Information Voyageurs
 - Réaliser les bilans qualitatifs et quantitatifs suite aux modifications des gammes tarifaires ou lancement de nouveaux produits
- ✓ **ASSURER LA GESTION DES CANAUX DE DISTRIBUTION ET LA BILLETIQUE**
- Assurer le suivi et l'analyse (mensuelle et annuelle) des résultats de tous les canaux de distribution (Espace transport, TVM, vente à bord, vente à distance...) et la mise à jour du tableau de bord (TABCOM)
 - Contribuer à la réflexion sur l'évolution du schéma de distribution à moyen terme
 - En appui avec le service informatique, assurer les paramétrages nécessaires sur le système billettique
 - En lien avec les chefs de projets, contribuer à l'élaboration des cahiers des charges des nouveaux outils liés à la commercialisation
 - Gérer les stocks de titres et le ramassage de fonds
- ✓ **ECHANGER ET TRAVAILLER COLLABORATIVEMENT AVEC LES AUTRES SERVICES**
- Travailler de façon très transversale avec les autres pôles de la Direction Marketing & Commerciale pour lesquels il se place comme fournisseur de services
 - Travailler avec les autres services de l'entreprise, notamment le pôle Relation Client, le pôle Communication externe et Partenariats ou encore le pôle Offres et Information Voyageurs
 - Participer aux projets de la Direction Marketing et Commerciale et de l'entreprise

PROFIL RECHERCHE

De **formation supérieure en Techniques de Commercialisation ou Ecole de commerce**, avec spécialisation ventes et actions commerciales, vous justifiez d'une **première expérience similaire réussie**.

Doté(e) de compétences managériales avérées, votre capacité d'entraînement et votre force de proposition vous permettent de déployer des actions commerciales performantes et innovantes. Votre esprit d'analyse et de synthèse vous permettent de préconiser des actions à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs de développement des recettes fixés par l'entreprise.

Vous possédez par ailleurs de réelles capacités à communiquer par oral et par écrit. Vous êtes autonome et savez vous rendre disponible.

A l'écoute des autres, vous vous montrez curieux et dynamique. Avec un goût prononcé pour le terrain, vous aimez le travail en équipe.

La maîtrise des outils logiciels Excel, Word, Powerpoint et Access est indispensable.
La Connaissance de l'outil billettique serait un plus ou serait à acquérir rapidement.

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Le statut et la rémunération seront définis en fonction du profil.

PROCEDURE A SUIVRE

Les candidats doivent envoyer à l'adresse suivante une lettre de motivation accompagnée d'un CV à jour à l'attention du service des Ressources Humaines: keolis-caen.recrutement@keolis.com
jusqu'au Vendredi 8 Septembre 2017 inclus.