

## FICHE DE POSTE

Intitulé du poste	RESPONSABLE D'AGENCE
Situation	Au sein d'une agence : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Poste à temps plein</li> <li>- Catégorie E, F</li> </ul> Période d'essai E, : 3 mois +2
Rattachement hiérarchique	Le responsable d'agence est rattaché au manager des ventes de sa zone et au directeur Distribution.
Missions principales	Le responsable d'agence met en œuvre la politique commerciale de l'entreprise, développe l'activité de son point de vente et veille à sa bonne gestion en appliquant les process en cours dans l'entreprise.
Activités	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Accueillir, conseiller et vendre nos produits aux clients,</li> <li>- Décliner la stratégie de l'entreprise dans le point de vente (Carte conciergerie, Overflow, ONEY...),</li> <li>- Respecter la politique commerciale et atteindre les objectifs définis,</li> <li>- Suivre les ventes et les marges de l'agence au quotidien avec les outils mis à disposition (COCKPIT),</li> <li>- Sensibiliser son équipe sur le pilotage des ventes émanant de la direction et son impact (sur-commissions), ainsi que sur le calcul des marges, les produits à forte valeur ajoutée,</li> <li>- Analyser et transmettre le reporting de l'activité,</li> <li>- Développer le volume d'affaires et le chiffre d'affaires de l'agence en élaborant et en mettant en place un plan d'actions efficace et innovant en soutien opérationnel de leur manager des ventes,</li> <li>- Connaitre parfaitement sa zone de chalandise et démarcher directement ou indirectement au sein de la zone d'implantation,</li> <li>- Assurer la notoriété de l'agence au sein de la ville en participant aux opérations commerciales locales/ partenariats et en étant présent et actif dans réseaux physiques mais également dans les réseaux sociaux,</li> <li>- Assurer la gestion administrative (tenue de caisses, dépôts bancaires...), le suivi des budgets,</li> <li>- Organiser et superviser les animations commerciales,</li> <li>- Désamorcer les éventuels litiges par une communication de proximité auprès des clients permettant de limiter les contentieux,</li> <li>- Procéder à la bonne organisation et présentation de son point de vente,</li> </ul>

<b>Relations</b>	- Gestion et supervision de son équipe et assurer la montée en compétences de ses collaborateurs.
	- Les différents services support, - La direction distribution, - Les clients et les fournisseurs, - L'équipe de commerciaux
<b>Compétences</b>	<b><u>Savoir – faire :</u></b> - Technique de ventes - Gestion comptable et administrative - Maitrise des outils de gestion - Maitrise pack Office et GDS (Sabre) - Management
	<b><u>Savoir être :</u></b> - Organisé et rigoureux - Bon relationnel - Autonome
<b>Profil</b>	De formation commerciale ou touristique avec une expérience minimale de 5 ans dans le secteur et expérience précédente sur le poste.

**Date**

**Signature du N+1**

**Signature du titulaire**

**Signature du DRH**