

BUSINESS UNIT



5H PAR SEMAINE



RESPONSABILITÉ INDIVIDUELLE

LE MEMBRE BUSINESS UNIT DÉMARCHE DES PROSPECTS ET GÈRE LE DÉROULEMENT DES ÉTUDES.. LORSQU'UN CLIENT EST INTÉRESSÉ IL SE RENSEIGNE SUR LA FAISABILITÉ DE L'ETUDE, PUIS RÉDIGE LES DOCUMENTS LÉGAUX À DESTINATION DU CLIENT ET DE L'INTERVENANT PERMETTANT DE LA RÉALISER. IL SUIV ENSUITE LE DÉROULEMENT DE L'ETUDE EN FAISANT LE LIEN ENTRE L'INTERVENANT ET LE CLIENT. IL NE DOIT CEPENDANT JAMAIS CESSER DE DÉMARCHER, LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EST SA PRIORITÉ.



DÉMARCHAGE
GESTION DE PROJET
SUIVI DES INTERVENANTS
SUIVI CLIENT
RÉDACTION DE DOCUMENT LÉGAUX



ORGANISÉ
RIGOUREUX
IMPLIQUÉ
NE PAS AVOIR PEUR D'ALLER VERS LES AUTRES



BUISNESS UNIT 2020



BUISNESS UNIT 2021

BUSINESS UNIT



DÉMARCHAGE

PARTICIPATION AUX SESSIONS DÉMARCHAGE PILOTÉES PAR LE/LA RESPO ET LE/LA VICE RESPO BU

CONTACT DE PROSPECTS SELON LA STRATÉGIE DE PROSPECTION (CIBLE, MOYEN, OFFRE)

REPLISSAGE DU TABLEAU DE SUIVI DEMARCHAGE (TSD)

RÉPONSE SOUS UN DÉLAI COURT AUX PROSPECTS

GESTION DES PROJETS ET DES CLIENTS

RÉDACTION DES DOCUMENTS D'ÉTUDES

ARCHIVAGE DE TOUS LES DOCUMENTS DANS UN DOSSIER DRIVE

ACCOMPAGNEMENT DU CLIENT ET DES INTERVENANTS

REPLISSAGE DU TABLEAU DE SUIVI CLIENT (TSC) ET DU TABLEAU DE SUIVI ÉTUDE (TSE)

ÉCHANGES INTERNES (AUTRES PÔLES)

SYSTÉMATIQUEMENT FAIRE RELIRE SES MAILS (RESPOS) ET SES DOCUMENTS (QUALITÉ)

ENVOI DES DEMANDES DE FACTURATION ET BULLETINS DE VERSEMENT AU TRÉSORIER

CONSEILS SUR LES DOCUMENTS CRÉÉS PAR LE PÔLE COM POUR BIEN CIBLER UNE ENTREPRISE/UN INTERVENANT

RESPO BU



> 8 H PAR SEMAINE



RESPONSABILITÉS À L'ECHELLE DE LA JUNIOR

LA/LE RESPONSABLE DE LA BUSINESS UNIT GÈRE TOUT L'ASPECT COMMERCIAL ET LA GESTION DES PROJETS DE LA JUNIOR. LE RESPO BU NE PARTICIPE PAS AU DÉMARCHAGE NI À LA GESTION DE PROJET, ELLE/IL A UN RÔLE DE MANAGEMENT DES AUTRES MEMBRES. ELLE/IL EST LÀ POUR APPORTER SON SOUTIEN À SON EQUIPE EN CAS DE PROBLÈME, MAIS AUSSI POUR VÉRIFIER LA BONNE RÉALISATION DES TÂCHES DE CHAQUE MEMBRE. AVANT CHAQUE SÉANCE DE DÉMARCHAGE, IL ÉTABLIT LA STRATÉGIE ET LE CIBLAGE. SON RÔLE EST D'AVOIR UNE VISION GLOBALE SUR LE PÔLE AFIN D'ANTICIPER LES BESOINS DE SES MEMBRES, MAIS C'EST ÉGALEMENT DE FAIRE LE LIEN ENTRE LA GESTION ET SES MEMBRES.



RESPONSABLE DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE
GARANT DE LA BONNE GESTION DES PROJETS ET DES CLIENTS
MANAGEMENT D'EQUIPE
PRISE DE DÉCISION



ORGANISÉ, PROACTIF

ENGAGÉ, NE PAS AVOIR PEUR DE BEAUCOUP TRAVAILLER

PÉDAGOGUE

TRÈS RIGOUREUX



2019 & 2020

GREGOIRE UNTEREINER



2021

SONIA RAMET



2022

SYLVAIN DEGOUY

RESPO BU



RESPONSABLE DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

ORGANISATION DU DÉMARCHAGE CHAQUE SEMAINE
ANALYSE DES DONNÉES DE DÉMARCHAGE
RECHERCHE PERMANENTE DE PISTES DE DÉVELOPPEMENT
MISE A JOUR DES PRESTATIONS
MISE EN PLACE D'UN CATALOGUE DE DONNÉES POUR LA COMMUNICATION
(PUBLICATIONS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX, ALIMENTATION DU SITE INTERNET)

GARANT DE LA BONNE GESTION DES PROJETS ET DES CLIENTS

SUIVI DE L'ADRESSE MAIL POLE BU
PREMIER INTERLOCUTEUR DU POLE
RELECTURE DES MAILS
GESTION DES LICENCES
GESTION DES ANCIENS CLIENTS
RELECTURE DES CONTRATS

MANAGEMENT D'EQUIPE

CONTACT AVEC L'EQUIPE TOUTES LES SEMAINES POUR LA MOTIVER
RÉPARTITION PERTINENTE DES DEMANDES DE DEVIS ENTRE LES MEMBRES
SUIVI DES AVANCEMENTS DES TACHES DES MEMBRES BU AFIN DE REMPLIR LES
SLIDES DE CONSEIL D'ADMINISTRATION
VEILLER AU REMPLISSAGE DES TABLEAUX DE SUIVI (TSD, TSE)
TENIR AU COURANT LA GESTION DES AVANCEMENTS ET DIFFICULTÉES DU PÔLE
ORGANISATION DES RÉUNIONS SMQ AVEC LA QUALITÉ

VÉRIFICATION DES CONNAISSANCES

MISE À JOUR DES SUPPORTS DE FORMATION POUR LA RFP
RÉPONSES AUX QUESTIONS DES MEMBRES

VICE-RESPO BU



> 6 H PAR SEMAINE



RESPONSABILITÉS À L'ECHELLE DE LA JUNIOR

LA/LE RESPONSABLE DE LA BUSINESS UNIT PARTICIPE AUX TÂCHES DU PÔLE COMME LES AUTRES MEMBRES. EN PLUS DES TÂCHES CLASSIQUES, ELLE/IL A UN RÔLE DE CONSEIL AUPRÈS DES AUTRES MEMBRES. GRÂCE À SON EXPÉRIENCE, IL PEUT CONSEILLER LES MEMBRES LORS DE LEURS PRISES DE DÉCISION SUR UN PROJET. SON BUT PRINCIPAL EST DE SOULAGER LE RESPO BU EN FILTRANT LES INTERROGATIONS, AFIN QU'IL SE CONCENTRE SUR LE MANAGEMENT.



SUIVI DES MEMBRES

AIDE À LA STRATÉGIE COMMERCIALE

CONSEILS DANS LA GESTION DES PROJETS ET DES CLIENTS

PRISE DE DÉCISION



ORGANISÉ, PROACTIF

ENGAGÉ, NE PAS AVOIR PEUR DE BEAUCOUP TRAVAILLER

CONCILIANT

ANTICIPATEUR



2022 BUSRA ERCETIN

VICE-RESPO BU



TÂCHES CLASSIQUES BU (CF FICHE DE POST BU)

DÉMARCHAGE

SUIVI DE PROJET (SUIVI CLIENT/INTERVENANT/RÉDACTION DES DOCUMENTS)

REPLISSAGE DES TABLEAUX DE SUIVI

AIDE À LA STRATÉGIE COMMERCIALE

ANALYSE DES DONNÉES DE DÉMARCHAGE

CONSEILS DANS LES PISTES DE DÉVELOPPEMENT

MISE A JOUR DES PRÉSTATIONS

ASSISTANT DANS LA BONNE GESTION DES PROJETS ET DES CLIENTS

SUIVI DE L'ADRESSE MAIL POLE BU POUR LES RELECTURES I DEUXIÈME
INTERLOCUTEUR DU POLE

RELECTURE DES MAILS

RELECTURE DES CONTRATS, ANALYSE DES CHOIX ET CONSEILS

MANAGEMENT D'EQUIPE

VEILLER AU REPLISSAGE DES TABLEAUX DE SUIVI (TSC)

RÉPONSES AUX QUESTIONS DES MEMBRES

DISCUSSION DES CHOIX AVEC LE RESPO BU