



PEOPLE BASE CBM
Compensations & Benefits Management

DEFINITION DE FONCTION ET ETUDE DE REMUNERATIONS

Responsable grands comptes

Au sein des entreprises, certains clients ont une importance stratégique car ils génèrent un chiffre d'affaires conséquent. Ces clients sont regroupés au sein d'un même portefeuille, géré par le responsable grands comptes, qui est responsable de la relation commerciale dans son intégralité. Il prospecte, suit et développe son portefeuille clients dans le but de conquérir une nouvelle clientèle, de la fidéliser et de renforcer la satisfaction clients. Dans la plupart des cas, le responsable grands comptes est rattaché au directeur commercial et évoluera vers des postes à plus grandes responsabilités au sein du service commercial tels que directeur commercial, directeur export ou directeur des ventes. Il pourra également évoluer de façon transversale vers des postes demandant une spécialisation tels que responsable développement, chef des ventes, ou encore responsable zone export.

Note : Tous les éléments contenus dans le présent document (commentaires, tableaux, éléments chiffrés, observations, etc.) ont été produits par le cabinet PEOPLE BASE dans le cadre des activités de conseil regroupées sous l'appellation PEOPLE BASE CBM (COMPENSATION & BENEFITS MANAGEMENT). Ces informations sont de la responsabilité du cabinet et sont mises à jour régulièrement (notamment en ce qui concerne les données chiffrées en fin de document). Toute cession ou reproduction totale ou partielle de ces éléments à des fins commerciale ou de promotion est interdite sauf accord express de PEOPLE BASE

Parce qu'elle se situe au premier plan pour atteindre les objectifs de croissance fixés par l'entreprise ou le groupe, la fonction commerciale est soumise perpétuellement à de grandes pressions de résultats. A mi-chemin entre l'entreprise et ses clients, elle est confrontée à trois enjeux majeurs : augmenter le chiffre d'affaires et les marges, développer la productivité et renforcer la rentabilité.

Au sein des entreprises, certains clients ont une importance stratégique car ils génèrent un chiffre d'affaires conséquent. Ces clients sont regroupés au sein d'un même portefeuille, géré par le responsable grands comptes.

En fonction des secteurs d'activités, le responsable grands comptes pourra avoir une mission plus ou moins tournée vers la conquête de clientèle ou vers la fidélisation de comptes.

RESPONSABILITES

Le responsable grands comptes gère la relation commerciale avec sa clientèle dans son intégralité. Il prospecte, suit et développe un portefeuille clients générant un chiffre d'affaires conséquent pour l'entreprise. Plus particulièrement :

- Il définit avec l'aide de sa direction, les marchés, les secteurs et les entreprises à prospecter dans le cadre de son développement commercial,
- Une fois les cibles définies, il détermine les moyens matériels, humains et financiers à mettre en œuvre afin de pouvoir atteindre ses objectifs en terme de développement commercial,
- Il se charge de la prospection commerciale dans son intégralité. Il identifie les bons interlocuteurs au sein des entreprises cibles, il met en œuvre la prospection commerciale, effectue le suivi des prospects contactés et adapte son offre à ses interlocuteurs,

- Il se charge de la négociation de l'offre qu'il adapte au mieux aux besoins des clients tout en respectant les consignes émanant de sa direction. Il est responsable de la signature des contrats de vente,
- Il suit et développe son portefeuille clients en appliquant les techniques de fidélisation des comptes existants, en développant son offre commerciale via l'identification de nouveaux interlocuteurs au sein du même compte, en assurant un suivi régulier des besoins de ses clients, en proposant perpétuellement des compléments d'informations ou de nouvelles offres commerciales répondant à la demande,
- Il vérifie que les éléments contractuels sont respectés (service après-vente, partie administrative, tarification...) dans le but de renforcer la satisfaction client,
- Dans certains cas, il peut être amené à encadrer une équipe d'ingénieurs avant-vente ou d'attachés commerciaux.

R A T T A C H E M E N T

Dans la plupart des cas, le responsable grands comptes est rattaché au directeur commercial. Dans certaines structures, il peut également être rattaché au directeur général.

P R O F I L

Le responsable grands comptes est issu d'une formation supérieure de niveau bac + 4/5 de type écoles de commerce, grandes écoles de commerce, école d'ingénieur complétée par un master en commerce, ou DESS commerce/ économie. Poste à responsabilités, le responsable grands comptes justifiera donc d'une solide expérience de 3 ans minimum dans le domaine commercial en tant qu'ingénieur commercial, ingénieur d'affaires, chef de secteur, chargé d'affaires ou encore attaché commercial.

Le poste de responsable grands comptes requiert de solides connaissances techniques et de fortes qualités personnelles. Il connaît parfaitement les différents marchés de l'entreprise (concurrents, part de marché, évolutions, tendances...) ainsi que les

techniques liées à la vente et au marketing. Il maîtrise parfaitement l'aspect technique de ses produits. Il sait ainsi être curieux, observateur, créatif et rigoureux et fait preuve d'initiative. Il possède un esprit de synthèse développé ainsi qu'un très bon sens du contact et de la communication. La maîtrise de l'anglais peut être nécessaire pour cette fonction.

EVOLUTION

L'évolution de carrière du responsable grands comptes tend principalement vers un poste à plus grandes responsabilités au sein du service commercial tels que directeur commercial, directeur export ou directeur des ventes. Il peut également évoluer de façon transversale vers des postes demandant une spécialisation tels que responsable développement, chef des ventes, ou encore responsable zone export.

REMUNERATIONS EN EUROS

		BASSE	MOYENNE	HAUTE
CLASSE / CATEGORIE A	Rémunération Annuelle Brute en espèces	XXXXX	XXXXX	XXXXX
	Rémunération Annuelle Totale (incluant variables et périphériques)	XXXXX	XXXXX	XXXXX
CLASSE / CATEGORIE B	Rémunération Annuelle Brute en espèces	XXXXX	XXXXX	XXXXX
	Rémunération Annuelle Totale (incluant variables et périphériques)	XXXXX	XXXXX	XXXXX
CLASSE / CATEGORIE C	Rémunération Annuelle Brute en espèces	XXXXX	XXXXX	XXXXX
	Rémunération Annuelle Totale (incluant variables et périphériques)	XXXXX	XXXXX	XXXXX
CLASSE / CATEGORIE D	Rémunération Annuelle Brute en espèces	XXXXX	XXXXX	XXXXX
	Rémunération Annuelle Totale (incluant variables et périphériques)	XXXXX	XXXXX	XXXXX

Commentaires:

PEOPLE BASE CBM a développé un **système exclusif** de détermination de classe / catégorie par individu. Ce système permet d'obtenir une vision très précise du positionnement salarial de chaque individu en fonctions de nombreux critères qui ont fait pour chacun d'entre eux l'objet d'une pondération.

La plupart des tableaux disponibles sur le marché ne reflètent en effet que partiellement la réalité. Dans la plupart des cas, les "rémunérations marchés" sont données en fonction de la taille de la société et de l'âge (au mieux l'expérience) de la personne. Hors il n'est pas exact de considérer que les individus d'une même tranche d'âge ont les mêmes rémunérations et que toutes les sociétés d'une certaine dimension ont toutes la même politique salariale... Nous avons donc développé un système qui prend en compte non seulement l'âge et l'expérience, mais également la taille et l'étendue de l'activité de l'entreprise, les responsabilités dans le poste, la localisation, l'actionnariat, etc.

Pour déterminer précisément la CLASSE ou CATEGORIE à laquelle vous appartenez, nous vous invitons à prendre quelques instants pour vous rendre sur la page suivante : http://www.people-base-cbm.com/determination_classe.php (vous pouvez saisir directement cette adresse dans la barre de navigation de votre navigateur internet). Le site va vous indiquer une classe ou catégorie qui vous permettra de vous situer facilement dans le tableau ci-dessus.

Précisions :

La rémunération **basse** indiquée dans le tableau ci-dessus correspond au 1^{er} décile des observations faites sur la population analysée. En d'autres termes, cela signifie que 90% des observations se situent au dessus de cette valeur et 10% en dessous.

De même, la rémunération **haute** indiquée dans le tableau ci-dessus correspond au 9^{ème} décile des observations faites sur la population analysée. Cela signifie que 90% des observations se situent en dessous de cette valeur et 10% au dessus.