

Fiche de poste Responsable Prospection

Le pôle Prospection s'occupe de la recherche de clients, et pour cela il propose une stratégie commerciale, tient et met à jour la base de prospects, élabore le discours de prospection, organise la participation de Ville inventive aux salons, veille sur les appels d'offres et doit constamment motiver le Conseil d'administration pour trouver des missions.

Activités	Tâches	Outils
Établir la stratégie de Prospection	<ul style="list-style-type: none"> • Établir la stratégie de développement commercial avec le pôle communication • Établir le discours de prospection • Gérer le réseau professionnel • Assurer le suivi statistique des actions 	<ul style="list-style-type: none"> • Calendrier d'action • Base de données de prospection • Supports de prospection : plaquettes, cahier de prestations • Argumentaire technique, discours de prospection
Organiser les actions de Prospection	<ul style="list-style-type: none"> • Organiser la couverture des salons • Organisation des opérations de phoning aux professionnels • Contact par mailing • Veille aux appels d'offre rentrant dans les compétences de Ville Inventive 	<ul style="list-style-type: none"> • Constitution d'une équipe de prospections • Site de recensement des appels d'offre (BOAMP)
Rencontre avec les professionnels	<ul style="list-style-type: none"> • Démontrer les qualités de Ville Inventive • Faire connaître le concept de Junior Entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> • Rencontre par divers moyens : salon, téléphone, mail...

