

MATRICE DE COMPÉTENCES :

Account Executive Commercial

ACCOUNT EXECUTIVE COMMERCIAL JUNIOR

ACCOUNT EXECUTIVE COMMERCIAL INTERMÉDIAIRE

ACCOUNT EXECUTIVE COMMERCIAL SENIOR

Description

Un AE junior est en mesure de réaliser une vente transactionnelle.

Un AE intermédiaire a une bonne maîtrise de son opportunité et sait personnaliser sa vente en fonction du prospect.

Un AE senior a une totale maîtrise de son opportunité. Il est capable d'influencer le prospect grâce à une très bonne écoute et connaissance du marché.

Prospection

- **Identification des comptes** : maîtrise les outils utilisés pour la prospection et identifie les comptes en autonomie.
- **Approche de la prospection** : privilégie la quantité et personnalise uniquement selon le secteur ou le poste.
- **Suivi** : en contact régulier avec son manager pour assurer le suivi.

- **Identification des comptes** : approche plus fine dans la sélection des comptes.
- **Approche de la prospection** : identifie des éléments sur lesquels cibler la personne, l'entreprise.
- **Suivi** : connaît et respecte l'investissement à fournir chaque semaine pour réussir les objectifs et utilise les dashboards fournis par le management.

- **Identification des comptes** : identification des comptes naturelle et aisée grâce à des mises en relation et le développement de son réseau.
- **Approche de la prospection** : approche créative et se renseigne régulièrement sur les nouveautés du marché.
- **Suivi** : utilise en autonomie les dashboards et les analyse pour mesurer l'impact de ses actions.

Qualification

- **Maîtrise de l'ICP** : connaît et comprend les critères qualifiants et disqualifiants d'une opportunité.
- **Maîtrise de l'environnement** : comprend l'environnement d'une entreprise.
- **Maîtrise des conséquences des problématiques** : qualifie les problématiques du prospect, est en mesure d'identifier un 1er niveau de conséquences pour l'entreprise.

- **Maîtrise de l'ICP** : identifie les critères potentiellement disqualifiants et est en mesure de les aborder avec le prospect.
- **Maîtrise de l'environnement** : comprend de manière approfondie l'environnement d'une entreprise (contexte, enjeux stratégiques...).
- **Maîtrise des conséquences des problématiques** : découvre un spectre plus large de problématiques et va chercher les conséquences finales (business par ex.) de ces problématiques.

- **Maîtrise de l'ICP** : disqualifie efficacement les opportunités.
- **Maîtrise de l'environnement** : maîtrise parfaitement l'environnement et les enjeux de l'entreprise et du prospect.
- **Maîtrise des conséquences des problématiques** : capable d'exposer et de chiffrer les conséquences des problématiques pour l'entreprise.

ACCOUNT EXECUTIVE COMMERCIAL JUNIOR

ACCOUNT EXECUTIVE COMMERCIAL INTERMÉDIAIRE

ACCOUNT EXECUTIVE COMMERCIAL SENIOR

Justification

- **Personnalisation** : gère ses opportunités de manière transactionnelle.
- **Maîtrise du bénéfice** : identifie comment le produit/service pourrait améliorer le travail, les missions du prospect.
- **Justification** : sait résumer et personnaliser le bilan des échanges de manière à faire comprendre au prospect la plus value du produit/service proposé.

- **Personnalisation** : est force de proposition, crée des plans d'actions spécifiques et cherche des solutions.
- **Maîtrise du bénéfice** : identifie ce que le produit/service pourrait changer pour l'entreprise du prospect.
- **Justification** : sait résumer et personnaliser le bilan des échanges, en mettant en lumière des problématiques poussées et leurs impacts sur le business de l'entreprise du prospect.

- **Personnalisation** : est en totale autonomie sur des plans d'actions spécifiques.
- **Maîtrise du bénéfice** : identifie comment le produit/service pourrait impacter positivement le business de l'entreprise du prospect.
- **Justification** : élabore une justification basée sur des conséquences chiffrées.

Négociation/ Closing

- **Identification et gestion des parties prenantes** : identifie le niveau 0 des parties prenantes, avec au moins 2 interlocuteurs sur chaque opportunité.
- **Pricing** : a l'aise et confiant dans l'annonce d'un prix.
- **Négociation** : comprend que négocier ne veut pas dire % de réduction.

- **Identification et gestion des parties prenantes** : Identifie tôt dans le processus de vente le niveau 0 et + 1 des parties prenantes. Est force de proposition pour échanger avec les différents acteurs.
- **Pricing** : retient l'information du prix au maximum.
- **Négociation** : décèle les leviers de négociation chez le prospect et tente de prouver la valeur du produit/service proposé.

- **Identification et gestion des parties prenantes** : Identifie ceux qui ont de l'influence et est en contact avec toutes les parties prenantes.
- **Pricing** : maîtrise parfaitement les discussions focalisées sur le pricing.
- **Négociation** : décèle les leviers de négociation chez le prospect et parvient à prouver la valeur du produit/service grâce à l'impact business des problématiques.

Résultats

- Atteinte du quota sur l'année entière.
- Etre capable de générer X % de son propre pipeline.
- Avoir de la régularité dans le closing.

- Atteinte du quota plusieurs années de suite.
- Etre capable de générer X % de son propre pipeline.
- Avoir de la régularité dans le closing.

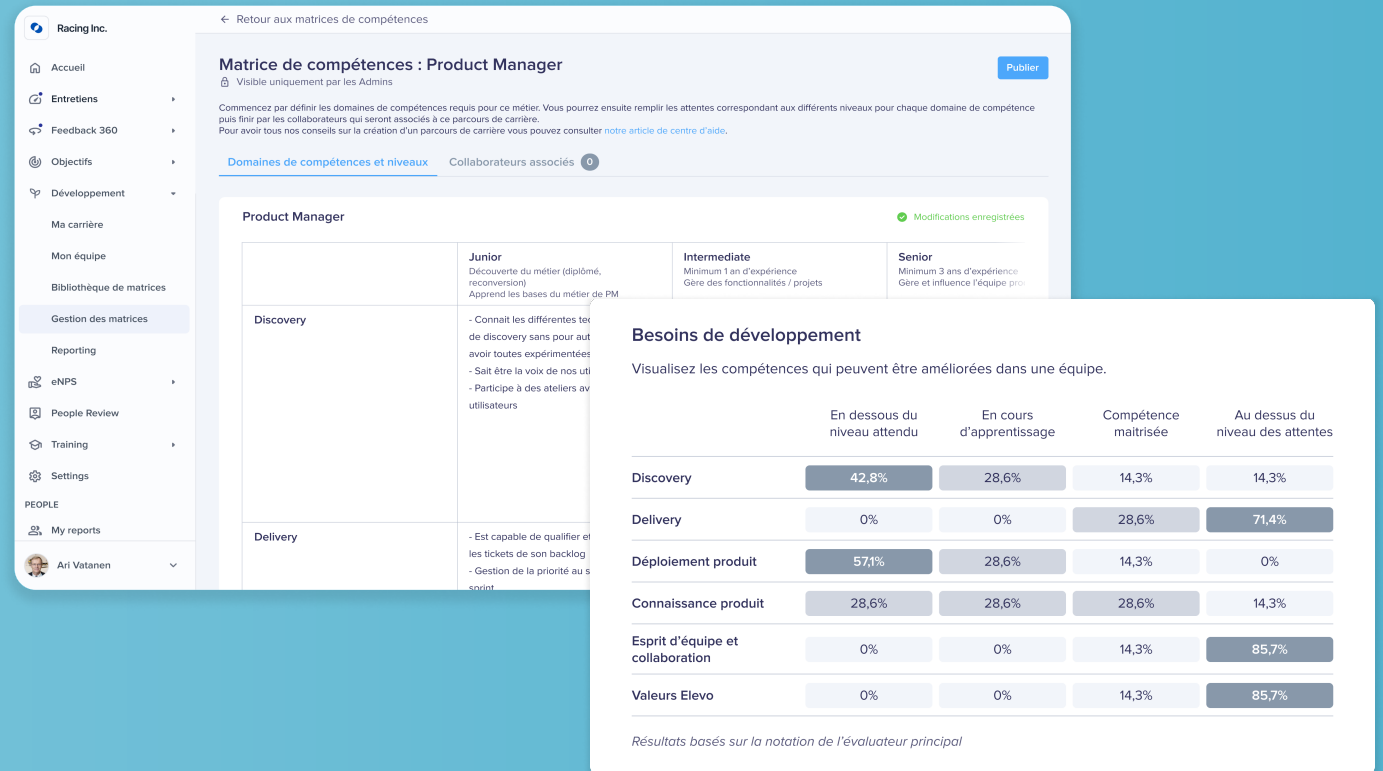
- Atteinte du quota plusieurs années de suite.
- Etre capable de générer X-X % de son propre pipeline.
- Avoir de la régularité dans le closing.

Valeurs de l'entreprise

Listez ici les valeurs de votre entreprise.

Redonnez du sens à l'évaluation des compétences pour fidéliser vos salariés

Demandez une démo gratuite



A propos d'Elevo

Elevo accompagne les professionnels RH dans l'optimisation de leur processus d'évaluation des compétences pour qu'ils puissent se concentrer sur l'essentiel : aider les salariés à évoluer et se projeter dans l'entreprise.