

LISTE DES FONCTIONS COMMERCIALES

Version du 5/12/2008

a) Employés

Indice de référence 120

- **Attaché(e) commercial débutant(e)**: idem attaché(e) commercial(e), moins de 2 ans dans la fonction.
- **Attaché(e) de promotion débutant(e)**: idem attaché(e) de promotion, moins de 2 ans dans la fonction.
- **Télévendeur(se) débutant(e)**: idem télévendeur(se), moins de 2 ans dans la fonction.

Indice de référence 124

- **Attaché(e) commercial (1° échelon)** : prospecte la clientèle, sur la base des missions qui lui sont confiées, reçoit les ordres de publicité, établit le planning des messages à diffuser et en contrôle l'exécution ;
- **Attaché(e) de promotion** : propos et de conclut avec des partenaires des actions de promotion de la radio, de la marque, des émissions, et veille à leur bonne mise en place et déroulement pratique, selon les directives de la direction commerciale et de la direction d'antenne.
- **Télévendeur(se)**: prospecte les annonceurs par téléphone, prend les commandes et assure leur planification.
- **Secrétaire commercial(e)**: traite les ordres de publicité, suit la production des messages publicitaires, assure leur planification, contrôle la diffusion, effectue la facturation et les relances des clients avant contentieux.
- **Producteur-speaker de messages publicitaires** : reçoit les ordres de publicité et les demandes des clients, recrute et dirige les comédiens, réalise et enregistre les messages publicitaires, établit le planning de diffusion, gère les archives publicitaires et effectue toutes tâches administratives liées (déclarations de droits, piges, etc.).

Indice de référence 131

- **Chargé(e) de promotion** : définit et applique la politique de promotion de la radio, de la marque et des émissions, définit et fait respecter les éléments d'image (visuels, charte graphique), élabore et conduit des partenariats complexes (création d'événements, partenariats avec l'édition musicale ou cinématographique), selon les directives de la direction commerciale et de la direction d'antenne.

Indice de référence 141

- **Attaché(e) commercial(e) (2° échelon)** : commercial(e) expérimenté(e), outre les activités de prospection de la clientèle et d'exécution des ordres publicitaires, contribue au développement commercial et à la définition de la politique commerciale (élaboration d'offres spécifiques, de couplages, définition des tarifs).

Indice de référence 150

- **Responsable de promotion (services Type 3):** définit et applique la politique de promotion d'un service de radio nationale, en considération des objectifs fixés par la direction pour le développement de la marque et de l'antenne en termes de partenariats, définit et fait respecter les éléments d'image (visuels, charte graphique), élabore et conduit des partenariats complexes de niveau national ainsi que leur déclinaison dans les régions (création d'événements, partenariats avec l'édition musicale ou cinématographique, tournées).

Techniciens, Agents de maîtrise:

Indice de référence 150

- **Chef de publicité ou de vente:** commercial(e) expérimenté(e), entièrement autonome pour la gestion des clients et des secteurs confiés, en charge du développement commercial et de la définition de la politique commerciale (élaboration d'offres spécifiques, de couplages, définition des tarifs).

Cadres:

Indice de référence 180

- **Directeur(trice) commercial(e) (services de Types 1 et 2):** encadre les personnels commerciaux, définit et conduit la politique commerciale, est responsable de la réalisation des objectifs commerciaux fixés par la direction générale.

Indice de référence 210

- **Responsable commercial national (services de Type 3):** responsable d'un ou plusieurs secteurs commerciaux, veille à l'application de la stratégie commerciale et au respect des politiques tarifaires nationales, peut encadrer une équipe commerciale, est responsable de la réalisation des objectifs commerciaux fixés par la direction commerciale nationale. Peut également être le collaborateur le plus proche du Directeur commercial national.

Indice de référence 270

- **Directeur commercial national (services Type 3):** définit et conduit la stratégie commerciale nationale, dirige l'ensemble des équipes commerciales, est responsable de la réalisation des objectifs commerciaux nationaux fixés par la direction générale.