

Domaine de compétences	Compétences transverses	Définition
Expertise métier	Relations clients	Identifier, diagnostiquer des besoins clients et proposer une solution
	Analyse du besoin	Recueillir, analyser et valider les besoins en matière de recrutement auprès du client / Ecouter et exploiter une demande client et réagir de manière adaptée dans le cadre de son périmètre de responsabilité
	Satisfaction client	Satisfaire les besoins du client interne en termes de délais et qualité de service
	Techniques de vente	Adopter les techniques de vente pour conclure la vente
	Négociation	Obtenir les meilleurs résultats possibles lors de discussions faisant intervenir des intérêts contraires, tant sur le plan du contenu que sur le plan interrelationnel / Conduire la négociation commerciale et conclure la vente
	Appels d'offres	Analyser un Appel d'Offres/cahier des charges et prendre la décision d'y répondre (selon ses points faibles et forts, l'état de la concurrence...) / Rédiger une proposition commerciale / réponse à appel d'offres dans le respect des procédures de la consultation
	Prospection	Agir à partir des opportunités du marché et estimer celles-ci à leur juste valeur commerciale; agir par rapport au client et contracter les bonnes relations / Animer et assurer la prospection commerciale / Développer et animer un réseau de contacts ou de partenaires commerciaux
	Chiffrage	Capacité d'établir un chiffrage
	Réglementation du secteur	Connaître / S'approprier la réglementation liée au secteur d'activité du client