

Appellations

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Chargé / Chargée d'expansion commerciale d'enseigne | <input type="checkbox"/> Inspecteur commercial / Inspectrice commerciale |
| <input type="checkbox"/> Chef de secteur des ventes | <input type="checkbox"/> Manager commercial / Manageuse commerciale des forces de vente |
| <input type="checkbox"/> Chef des ventes | <input type="checkbox"/> Manager commercial junior / Manageuse commerciale junior des forces de vente |
| <input type="checkbox"/> Délégué régional / Déléguée régionale des ventes | <input type="checkbox"/> Responsable animateur / animatrice des forces de vente |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice des ventes | <input type="checkbox"/> Responsable animateur / animatrice des ventes |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice des ventes internationales | <input type="checkbox"/> Responsable de la force de vente |
| <input type="checkbox"/> Directeur national / Directrice nationale des ventes | <input type="checkbox"/> Responsable des ventes |
| <input type="checkbox"/> Directeur régional / Directrice régionale des ventes | <input type="checkbox"/> Responsable des ventes comptes-clés |
| <input type="checkbox"/> Directeur régional / Directrice régionale des ventes export | <input type="checkbox"/> Responsable des ventes zone export |
| <input type="checkbox"/> Inspecteur / Inspectrice des ventes | <input type="checkbox"/> Responsable régional / régionale des ventes |
| <input type="checkbox"/> Inspecteur / Inspectrice du cadre en assurances | <input type="checkbox"/> Responsable ventes indirectes |

Définition

Organise et suit l'activité de la force de vente selon la politique commerciale de l'entreprise.
Négocie et suit les contrats grands comptes.
Coordonne une ou plusieurs équipes de commerciaux.

Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT, ...) à Master (Master professionnel, diplôme d'école de commerce, ...) dans le secteur, complété par une expérience professionnelle dans la vente.
La pratique d'une langue étrangère, en particulier l'anglais, peut être requise.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales, de sociétés de services en relation avec différents intervenants (service marketing, direction générale, ...) et en contact avec les commerciaux.

Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Déterminer les objectifs stratégiques de vente d'un secteur <input type="checkbox"/> Assister techniquement l'équipe de vente <input type="checkbox"/> Superviser une équipe de vente <input type="checkbox"/> Développer un portefeuille clients et prospects <input type="checkbox"/> Mettre en place des actions commerciales <input type="checkbox"/> Suivre un budget <input type="checkbox"/> Animer une réunion de travail <input type="checkbox"/> Analyser un marché <input type="checkbox"/> Mettre en place des actions de gestion de ressources humaines	E R E E Ec C Es E Es	<input type="checkbox"/> Techniques commerciales <input type="checkbox"/> Techniques d'animation d'équipe <input type="checkbox"/> Techniques de vente <input type="checkbox"/> Merchandising / Marchandisage <input type="checkbox"/> Marketing / Mercatique <input type="checkbox"/> Circuits de distribution commerciale <input type="checkbox"/> Communication interpersonnelle <input type="checkbox"/> Leadership <input type="checkbox"/> Statistiques <input type="checkbox"/> Droit commercial <input type="checkbox"/> Gestion des Ressources Humaines <input type="checkbox"/> Gestion administrative <input type="checkbox"/> Gestion comptable <input type="checkbox"/> Logiciel de gestion clients <input type="checkbox"/> Outils bureautiques

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Suivre un marché sur une zone européenne <input type="checkbox"/> Suivre un marché sur une zone mondiale <input type="checkbox"/> Suivre un marché sur une zone nationale <input type="checkbox"/> Suivre un marché sur une zone régionale	C C C C	
<input type="checkbox"/> Négocier un contrat <input type="checkbox"/> Etablir un contrat de vente	Ec Ec	<input type="checkbox"/> Centrales d'achat
<input type="checkbox"/> Réaliser un appel d'offre <input type="checkbox"/> Proposer une réponse à un appel d'offre <input type="checkbox"/> Elaborer des propositions commerciales <input type="checkbox"/> Contractualiser une prestation	Ce Ec Ec E	<input type="checkbox"/> Procédures d'appels d'offres

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Superviser des réseaux de vente ou des circuits de distribution internationaux	E	<input type="checkbox"/> Réglementation du commerce international (Incoterms, ...)
<input type="checkbox"/> Réaliser une procédure d'acquisition de terrain, de bien immobilier	C	<input type="checkbox"/> Droit immobilier
<input type="checkbox"/> Prospecter un emplacement de magasin	Er	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Entreprise commerciale <input type="checkbox"/> Entreprise industrielle <input type="checkbox"/> Entreprise publique/établissement public <input type="checkbox"/> Société de services	<input type="checkbox"/> Aéronautique, spatial <input type="checkbox"/> Agriculture <input type="checkbox"/> Alimentaire <input type="checkbox"/> Armement <input type="checkbox"/> Automobile <input type="checkbox"/> Bâtiment et Travaux Publics -BTP- <input type="checkbox"/> Bois, ameublement <input type="checkbox"/> Chimie <input type="checkbox"/> Chimie fine <input type="checkbox"/> Combustibles <input type="checkbox"/> Commerce/vente <input type="checkbox"/> Electricité <input type="checkbox"/> Electroménager <input type="checkbox"/> Electronique <input type="checkbox"/> Energie, nucléaire, fluide <input type="checkbox"/> Ferroviaire <input type="checkbox"/> Habillement, cuir, textile <input type="checkbox"/> Industrie cosmétique <input type="checkbox"/> Industrie du papier, carton <input type="checkbox"/> Industrie graphique <input type="checkbox"/> Information et communication <input type="checkbox"/> Informatique et télécommunications <input type="checkbox"/> Machinisme <input type="checkbox"/> Mécanique, travail des métaux	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	<input type="checkbox"/> Métallurgie, sidérurgie <input type="checkbox"/> Nautisme <input type="checkbox"/> Optique, optronique <input type="checkbox"/> Parachimie <input type="checkbox"/> Pétrochimie <input type="checkbox"/> Plasturgie, caoutchouc, composites <input type="checkbox"/> Sécurité, hygiène, environnement <input type="checkbox"/> Sport et loisirs <input type="checkbox"/> Tourisme <input type="checkbox"/> Transport/logistique <input type="checkbox"/> Verre, matériaux de construction	

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
D1406 - Management en force de vente <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	D1408 - Téléconseil et télévente — Responsable de centre d'appels — Superviseur / Superviseuse de centre d'appels
D1406 - Management en force de vente <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	D1506 - Marchandisage — Toutes les appellations
D1406 - Management en force de vente <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	D1509 - Management de département en grande distribution — Toutes les appellations
D1406 - Management en force de vente <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	M1701 - Administration des ventes — Toutes les appellations
D1406 - Management en force de vente <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	M1706 - Promotion des ventes — Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1406 - Management en force de vente <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	D1504 - Direction de magasin de grande distribution — Toutes les appellations

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME

D1406 - Management en force de vente

- Toutes les appellations

D1406 - Management en force de vente

- Toutes les appellations

Fiches ROME envisageables si évolution

K2111 - Formation professionnelle

- Formateur / Formatrice commerce vente

M1707 - Stratégie commerciale

- Toutes les appellations