

## Appellations

- Adjoint / Adjointe au responsable de l'administration des ventes
- Cadre administratif / administrative ventes
- Responsable administratif / administrative des ventes
- Responsable de gestion administrative des ventes
- Responsable de la gestion des commandes
- Responsable de l'administration des ventes
- Responsable de l'exploitation des ventes

## Définition

Organise ou réalise la gestion des contrats de vente depuis la réception des commandes jusqu'à la livraison des produits chez le client.

Réalise l'interface entre les clients, les services internes (commercial, production, planification, ...) et les intervenants externes (transporteurs, ...) de l'entreprise.

Peut définir des conditions de vente avec des clients.

Peut commander des matières premières.

Dirige un service.

## Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT, L2) à Master (Master professionnel, diplôme d'école de commerce, ...) dans le secteur commercial, financier ou comptable complété par une expérience professionnelle.

La pratique d'une langue étrangère, en particulier l'anglais, peut être exigée.

## 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 services (production, logistique, commercial, comptable, ...).

## Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Définir des procédures administratives de traitement des commandes</li> <li><input type="checkbox"/> Contrôler l'application des procédures de commande</li> <li><input type="checkbox"/> Proposer des axes d'amélioration</li> <li><input type="checkbox"/> Etablir un contrat de vente</li> <li><input type="checkbox"/> Elaborer un planning de production</li> <li><input type="checkbox"/> Planifier le traitement des commandes</li> <li><input type="checkbox"/> Déclencher un ordre de production et le transmettre au service concerné</li> <li><input type="checkbox"/> Suivre l'état d'avancement de la fabrication d'un produit</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Analyse statistique</li> <li><input type="checkbox"/> Droit commercial</li> <li><input type="checkbox"/> Réglementation des douanes</li> <li><input type="checkbox"/> Management</li> <li><input type="checkbox"/> Organisation de la chaîne logistique</li> <li><input type="checkbox"/> Méthodes d'approvisionnement</li> <li><input type="checkbox"/> Gestion des stocks et des approvisionnements</li> <li><input type="checkbox"/> Gestion financière</li> <li><input type="checkbox"/> Gestion budgétaire</li> </ul>

## Compétences de base

Savoir-faire	Savoirs			
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Proposer des solutions correctives</li> <li><input type="checkbox"/> Organiser l'expédition d'une commande</li> <li><input type="checkbox"/> Superviser la gestion de portefeuille de comptes clients</li> <li><input type="checkbox"/> Traiter des dossiers de contentieux (litiges, réclamations ...)</li> <li><input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe</li> <li><input type="checkbox"/> Réaliser la gestion des ressources humaines</li> </ul>	Er	<input type="checkbox"/> Management électronique de relation client (e-CRM)		

## Compétences spécifiques

Savoir-faire	Savoirs			
<input type="checkbox"/> Réaliser l'administration des ventes	Ce	<input type="checkbox"/> E-procurement	<input type="checkbox"/> Réglementation du commerce électronique	<input type="checkbox"/> Techniques de vente export
<input type="checkbox"/> Définir les orientations stratégiques d'une structure	E	<input type="checkbox"/> E-commerce		
<input type="checkbox"/> Etablir un cahier des charges	Ce	<input type="checkbox"/> Procédures d'appels d'offres		
<input type="checkbox"/> Réaliser un appel d'offre	Ce			
<input type="checkbox"/> Négocier un contrat	Ec			

## Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Entreprise commerciale</li> <li><input type="checkbox"/> Entreprise industrielle</li> <li><input type="checkbox"/> Société de services</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Aéronautique, spatial</li> <li><input type="checkbox"/> Agriculture</li> <li><input type="checkbox"/> Alimentaire</li> <li><input type="checkbox"/> Armement</li> <li><input type="checkbox"/> Automobile</li> <li><input type="checkbox"/> Bâtiment et Travaux Publics -BTP-</li> <li><input type="checkbox"/> Bois, ameublement</li> <li><input type="checkbox"/> Chimie</li> <li><input type="checkbox"/> Chimie fine</li> <li><input type="checkbox"/> Combustibles</li> </ul>	

Structures	Secteurs	Conditions
	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Commerce/vente</li> <li><input type="checkbox"/> Electricité</li> <li><input type="checkbox"/> Electroménager</li> <li><input type="checkbox"/> Electronique</li> <li><input type="checkbox"/> Energie, nucléaire, fluide</li> <li><input type="checkbox"/> Ferroviaire</li> <li><input type="checkbox"/> Habillement, cuir, textile</li> <li><input type="checkbox"/> Industrie cosmétique</li> <li><input type="checkbox"/> Industrie du papier, carton</li> <li><input type="checkbox"/> Industrie graphique</li> <li><input type="checkbox"/> Information et communication</li> <li><input type="checkbox"/> Machinisme</li> <li><input type="checkbox"/> Mécanique, travail des métaux</li> <li><input type="checkbox"/> Métallurgie, sidérurgie</li> <li><input type="checkbox"/> Nautisme</li> <li><input type="checkbox"/> Optique, optronique</li> <li><input type="checkbox"/> Parachimie</li> <li><input type="checkbox"/> Pétrochimie</li> <li><input type="checkbox"/> Plasturgie, caoutchouc, composites</li> <li><input type="checkbox"/> Sécurité, hygiène, environnement</li> <li><input type="checkbox"/> Sport et loisirs</li> <li><input type="checkbox"/> Tourisme</li> <li><input type="checkbox"/> Transport/logistique</li> <li><input type="checkbox"/> Verre, matériaux de construction</li> </ul>	

## Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<b>M1701 - Administration des ventes</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1406 - Management en force de vente</b> — Toutes les appellations
<b>M1701 - Administration des ventes</b> ■ Toutes les appellations	<b>M1704 - Management relation clientèle</b> — Toutes les appellations

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>M1701 - Administration des ventes</b> ■ Toutes les appellations	<b>M1706 - Promotion des ventes</b> — Toutes les appellations
<b>M1701 - Administration des ventes</b> ■ Toutes les appellations	<b>M1707 - Stratégie commerciale</b> — Toutes les appellations