

Appellations

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Chef de promotion des ventes | <input type="checkbox"/> Promoteur / Promotrice des ventes |
| <input type="checkbox"/> Ingénieur / Ingénierie de promotion des ventes | <input type="checkbox"/> Responsable de la promotion des ventes |

Définition

Définit et met en oeuvre les actions promotionnelles des produits afin de dynamiser les ventes, selon la stratégie commerciale de l'entreprise.

Peut diriger un service et coordonner une équipe.

Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT, ...) à Master (diplôme d'école de commerce, Master professionnel, ...) en communication ou marketing.

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 commerciales ou industrielles, d'agences conseil en communication et promotion des ventes, en relation avec différents services (commercial, marketing, publicité, ...) et interlocuteurs (clients, fournisseurs, ...). Elle peut impliquer des déplacements.

Elle peut varier selon la gamme de produits ou la structure (entreprise, agence conseil, ...).

Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Analyser des informations sur un produit ou une gamme <input type="checkbox"/> Adapter une campagne promotionnelle à une cible ou un produit <input type="checkbox"/> Concevoir la campagne promotionnelle d'un produit <input type="checkbox"/> Déterminer les caractéristiques des supports publicitaires <input type="checkbox"/> Elaborer un budget prévisionnel <input type="checkbox"/> Suivre le déroulement d'une campagne promotionnelle <input type="checkbox"/> Apporter un appui technique lors du lancement d'une campagne promotionnelle <input type="checkbox"/> Analyser les résultats d'une campagne promotionnelle <input type="checkbox"/> Proposer des axes d'évolution	Ec E E E C Ec Se Ei E	<input type="checkbox"/> Gestion budgétaire <input type="checkbox"/> Marketing / Mercatique <input type="checkbox"/> Techniques de communication <input type="checkbox"/> Gestion de projet <input type="checkbox"/> Droit commercial <input type="checkbox"/> Merchandising / Marchandisage <input type="checkbox"/> Analyse statistique <input type="checkbox"/> Outils de planification <input type="checkbox"/> Gestion financière <input type="checkbox"/> Sociologie <input type="checkbox"/> Typologie du client <input type="checkbox"/> Techniques commerciales

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Réaliser la gestion des ressources humaines	Ec	<input type="checkbox"/> Législation sociale <input type="checkbox"/> Management
<input type="checkbox"/> Mettre en oeuvre une action promotionnelle	Ec	
<input type="checkbox"/> Négocier l'emplacement d'un produit	E	
<input type="checkbox"/> Négocier des promotions	Ec	
<input type="checkbox"/> Négocier des prix	E	
<input type="checkbox"/> Réaliser une opération promotionnelle	E	
<input type="checkbox"/> Diriger un service, une structure	E	<input type="checkbox"/> Techniques d'animation d'équipe
<input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe	Es	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Agence de communication <input type="checkbox"/> Entreprise commerciale <input type="checkbox"/> Entreprise industrielle <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	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	<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"/> Machinisme <input type="checkbox"/> Mécanique, travail des métaux <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
M1706 - Promotion des ventes <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	D1406 - Management en force de vente <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
M1706 - Promotion des ventes <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	E1401 - Développement et promotion publicitaire <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
M1706 - Promotion des ventes <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	M1702 - Analyse de tendance <input type="checkbox"/> Toutes les appellations

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
M1706 - Promotion des ventes ■ Toutes les appellations	K2111 - Formation professionnelle — Formateur / Formatrice commerce vente
M1706 - Promotion des ventes ■ Toutes les appellations	M1703 - Management et gestion de produit — Toutes les appellations
M1706 - Promotion des ventes ■ Toutes les appellations	M1705 - Marketing — Toutes les appellations
M1706 - Promotion des ventes ■ Toutes les appellations	M1707 - Stratégie commerciale — Toutes les appellations