

Appellations

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Directeur commercial / Directrice commerciale | <input type="checkbox"/> Responsable commercial international / commerciale internationale |
| <input type="checkbox"/> Directeur commercial / Directrice commerciale export | <input type="checkbox"/> Responsable de la stratégie commerciale |
| <input type="checkbox"/> Directeur commercial international / Directrice commerciale internationale | <input type="checkbox"/> Responsable du développement commercial |
| <input type="checkbox"/> Responsable commercial / commerciale | <input type="checkbox"/> Responsable e-commerce |

Définition

Définit et met en oeuvre la stratégie commerciale de l'entreprise selon des objectifs de rentabilité économique.

Dirige un service et coordonne une équipe.

Peut organiser et développer l'activité commerciale à l'international ou un type de vente en e-commerce.

Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Master (M1, Master professionnel, diplôme d'école de commerce, diplôme d'ingénieur, ...) dans le secteur commercial.

Il est également accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 dans le secteur commercial (commercialisation, action commerciale, ...) ou technique (agriculture, sécurité, mécanique, ...), complété par une expérience professionnelle dans le secteur commercial.

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 ou de sociétés de services, en relation avec différents services et intervenants (production, marketing, études, clients grands comptes, fournisseurs, ...).

Compétences de base

Savoir-faire

- ☐ Organiser la force commerciale d'une entreprise
- ☐ Définir une stratégie commerciale
- ☐ Organiser une stratégie commerciale
- ☐ Mettre en oeuvre une stratégie commerciale
- ☐ Concevoir le circuit de l'information du service commercial (réunions, notes, directives)
- ☐ Coordonner l'activité des commerciaux
- ☐ Réaliser le suivi d'une clientèle grand compte
- ☐ Déterminer le potentiel d'un client ou prospect

Savoirs

- | | |
|----|---|
| E | <input type="checkbox"/> Analyse statistique |
| E | <input type="checkbox"/> Management |
| E | <input type="checkbox"/> Management électronique de relation client (e-CRM) |
| E | <input type="checkbox"/> Marketing / Mercatique |
| E | <input type="checkbox"/> Techniques commerciales |
| C | <input type="checkbox"/> Techniques de communication |
| E | <input type="checkbox"/> Techniques d'animation d'équipe |
| Ce | <input type="checkbox"/> Droit commercial |
| Ec | <input type="checkbox"/> Gestion de projet |

Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Définir les plans d'actions annuels d'une entreprise	E	<input type="checkbox"/> Gestion budgétaire
<input type="checkbox"/> Analyser les données d'activité de la structure, du service et identifier des axes d'évolution	Ei	<input type="checkbox"/> Gestion comptable
<input type="checkbox"/> Animer une réunion	Se	<input type="checkbox"/> Gestion administrative
<input type="checkbox"/> Mettre en place des actions de gestion de ressources humaines	Es	<input type="checkbox"/> Logiciel de gestion clients
<input type="checkbox"/> Elaborer un budget	Ec	<input type="checkbox"/> Outils de planification
<input type="checkbox"/> Suivre un budget	C	<input type="checkbox"/> Veille concurrentielle
<input type="checkbox"/> Réaliser une veille documentaire (collecte, analyse etc.)	Ci	

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Organiser la stratégie commerciale sur une zone géographique internationale	E	<input type="checkbox"/> Droit du commerce international
<input type="checkbox"/> Organiser la stratégie commerciale sur une zone géographique nationale	E	<input type="checkbox"/> Réglementation des douanes
<input type="checkbox"/> Organiser la stratégie commerciale sur une zone géographique régionale	E	
<input type="checkbox"/> Superviser l'activité d'un service	Ec	<input type="checkbox"/> Techniques de vente
<input type="checkbox"/> Organiser l'activité commerciale export d'une entreprise	E	<input type="checkbox"/> Techniques d'affacturage
<input type="checkbox"/> Participer à l'élaboration d'un cahier des charges	Ce	
<input type="checkbox"/> Organiser l'activité commerciale d'une entreprise de e-commerce	E	<input type="checkbox"/> Réglementation du commerce électronique <input type="checkbox"/> E-procurement
<input type="checkbox"/> Représenter l'entreprise lors d'un événement extérieur	Es	
<input type="checkbox"/> Etablir les modalités de règlement d'un litige ou transmettre aux services juridiques, contentieux	Ce	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<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	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	<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"/> 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
M1707 - Stratégie commerciale ■ Toutes les appellations	M1704 - Management relation clientèle — Toutes les appellations
M1707 - Stratégie commerciale ■ Toutes les appellations	M1705 - Marketing — Toutes les appellations
M1707 - Stratégie commerciale ■ Toutes les appellations	M1706 - Promotion des ventes — Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
M1707 - Stratégie commerciale ■ Toutes les appellations	D1504 - Direction de magasin de grande distribution — Toutes les appellations
M1707 - Stratégie commerciale ■ Toutes les appellations	K2111 - Formation professionnelle — Formateur / Formatrice commerce vente
M1707 - Stratégie commerciale ■ Toutes les appellations	M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise — Toutes les appellations