

Responsable des ventes

Responsable commercial(e), Directeur(rice) des ventes
Directeur(rice) commercial(e)

Code Rome : M1707 - Stratégie commerciale



DESCRIPTION DU MÉTIER

Vous définissez et élaborez la stratégie commerciale opérationnelle, déterminez les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place pour un périmètre déterminé (entreprise, gamme de produits, marque, zone géographique...). Vous coordonnez et animez les réseaux et/ou équipes commerciales correspondant à ce périmètre.

POSITIONNEMENT DANS L'ENTREPRISE

Vous encadrez une équipe commerciale au sein du service commercialisation, sous la supervision du (de la) Responsable de site.

VOIES D'ACCÈS



Une certification de niveau 7 dans les domaines du commerce ou du marketing est exigée. Une expérience professionnelle dans les domaines du commerce ou du marketing est indispensable pour accéder à ce métier.

ACTIVITÉS

Définition de la stratégie commerciale de son périmètre

Pilotage de l'activité commerciale de son périmètre

Management des équipes commerciales

Animation et accompagnement des équipes commerciales

Appui à la réalisation d'offres commerciales complexes

Communication auprès des différents services de l'entreprise, des clients et des interlocuteurs externes

COMPÉTENCES

Elaborer la stratégie commerciale sur son périmètre à partir de la stratégie de l'entreprise et du portefeuille produits et des différents marchés

Piloter la mise en œuvre de la stratégie commerciale de son périmètre

Piloter la gestion des ressources humaines du service commercial

Dynamiser au quotidien les équipes commerciales

Elaborer et négocier une offre commerciale complexe

Communiquer auprès des différents services de l'entreprise, des clients et des interlocuteurs externes

CONDITIONS D'EXERCICE

- Travail en équipe
- Travail avec des déplacements
- Télétravail possible

VARIABILITÉ DU MÉTIER

Selon la taille de l'entreprise, la taille de l'équipe peut varier. La typologie de clients peut également varier selon les gammes de produits commercialisées.

ÉVOLUTIONS RÉCENTES DU MÉTIER

Le métier est marqué par :

- Une exploitation renforcée des outils digitaux pour piloter efficacement les équipes et les réseaux de vente ;
- Une complexification des stratégies commerciales, avec des objectifs plus précis et une prise en compte accrue des exigences clients et des cahiers des charges ;
- Un développement des gammes de produits et services alternatifs, nécessitant une veille technique et réglementaire constante ;
- Une montée en puissance des interactions transversales avec les autres services pour coordonner l'offre et optimiser la performance commerciale.

PASSERELLES ENVISAGEABLES

Vous pouvez évoluer à long terme vers le métier de Responsable de site.

RESSOURCES TRANSVERSES

Ressources cognitives

Analyse et synthèse de l'information	● ● ● ● ●
Résolution de problèmes	● ● ● ● ●
Autonomie	● ● ● ● ●
Innovation	● ● ● ● ○
Apprentissage et actualisation des compétences	● ● ● ● ○

Ressources sociales et relationnelles

Communication orale	● ● ● ● ●
Communication écrite	● ● ● ● ●
Orientation client	● ● ● ● ●
Travail en équipe	● ● ● ● ●
Influence et persuasion	● ● ● ● ●
Gestion des relations interpersonnelles, des situations relationnelles délicates	● ● ● ● ●

Ressources personnelles

Persévérance	● ● ● ● ●
Traitement de situations sources de tension	● ● ● ● ●
Adaptabilité / réactivité / proactivité	● ● ● ● ●
Rigueur et fiabilité	● ● ● ● ●
Prise d'initiative / gestion des aléas	● ● ● ● ●

Ressources personnelles

Ressources manuelles et pratiques	○ ○ ○ ○ ○
-----------------------------------	-----------