

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, ...).

Activités et compétences de base

Activités		Compétences
<input type="checkbox"/> Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise et définir les plans d'actions annuels (promotion des produits, marchés à investir, ...)	E	<input type="checkbox"/> Droit commercial
<input type="checkbox"/> Elaborer et gérer les budgets	Ci	<input type="checkbox"/> Gestion comptable et administrative
<input type="checkbox"/> Organiser la force commerciale de l'entreprise (déploiement du réseau, formations commerciales, ...)	E	<input type="checkbox"/> Conduite de projet
<input type="checkbox"/> Mener les actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation, ...)	Es	<input type="checkbox"/> Techniques d'animation d'équipe
<input type="checkbox"/> Concevoir le circuit de l'information du service commercial (réunions, notes, directives, ...) et échanger des informations avec les commerciaux	C	<input type="checkbox"/> Techniques de communication
<input type="checkbox"/> Coordonner l'activité des commerciaux et leur apporter un appui technique	E	<input type="checkbox"/> Techniques de conduite de réunion
<input type="checkbox"/> Suivre et analyser les données d'activité du service ou de la structure et proposer des axes d'évolution	Ci	<input type="checkbox"/> Techniques de management
		<input type="checkbox"/> Techniques de marketing
		<input type="checkbox"/> Gestion budgétaire

Activités et compétences de base

Activités		Compétences
<input type="checkbox"/> Réaliser le suivi des clients grands comptes de la structure et analyser le potentiel de clients/prospects	Ec	<input type="checkbox"/> Techniques commerciales
<input type="checkbox"/> Réaliser la veille concurrentielle des produits (marché, prix, nouvelles tendances, ...)	Ce	<input type="checkbox"/> Analyse statistique
		<input type="checkbox"/> Utilisation d'outils de planification

Activités et compétences spécifiques

Activités		Compétences
Organiser la stratégie commerciale sur une zone géographique :		
<input type="checkbox"/> Internationale	E	<input type="checkbox"/> Droit du commerce international
<input type="checkbox"/> Nationale	E	<input type="checkbox"/> Réglementation des douanes
<input type="checkbox"/> Régionale	E	
Superviser l'activité d'un service spécifique :		
<input type="checkbox"/> Marketing	E	
<input type="checkbox"/> Ventes	E	
<input type="checkbox"/> Organiser l'activité commerciale export d'une entreprise	E	<input type="checkbox"/> Affacturage
<input type="checkbox"/> Elaborer ou participer à l'élaboration de cahiers des charges lors du lancement de produits ou lors de campagnes promotionnelles	Ce	
<input type="checkbox"/> Organiser l'activité commerciale d'une entreprise de e-commerce	E	<input type="checkbox"/> E-procurement - Gestion électronique des achats
		<input type="checkbox"/> Réglementation du commerce électronique
<input type="checkbox"/> Représenter l'entreprise lors de salons, foires, expositions, ...	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 <input type="checkbox"/> Bâtiment et Travaux Publics -BTP-	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	<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