

Appellations

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Chargé / Chargée d'expansion commerciale d'enseigne | <input type="checkbox"/> Inspecteur commercial / Inspectrice commerciale |
| <input type="checkbox"/> Chef de secteur des ventes | <input type="checkbox"/> Manager commercial / Manageuse commerciale des forces de vente |
| <input type="checkbox"/> Chef des ventes | <input type="checkbox"/> Manager commercial junior / Manageuse commerciale junior des forces de vente |
| <input type="checkbox"/> Délégué régional / Déléguée régionale des ventes | <input type="checkbox"/> Responsable animateur / animatrice des forces de vente |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice des ventes | <input type="checkbox"/> Responsable animateur / animatrice des ventes |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice des ventes internationales | <input type="checkbox"/> Responsable de la force de vente |
| <input type="checkbox"/> Directeur national / Directrice nationale des ventes | <input type="checkbox"/> Responsable des ventes |
| <input type="checkbox"/> Directeur régional / Directrice régionale des ventes | <input type="checkbox"/> Responsable des ventes comptes-clés |
| <input type="checkbox"/> Directeur régional / Directrice régionale des ventes export | <input type="checkbox"/> Responsable des ventes zone export |
| <input type="checkbox"/> Inspecteur / Inspectrice des ventes | <input type="checkbox"/> Responsable régional / régionale des ventes |
| <input type="checkbox"/> Inspecteur / Inspectrice du cadre en assurances | <input type="checkbox"/> Responsable ventes indirectes |

Définition

- Organise et suit l'activité de la force de vente selon la politique commerciale de l'entreprise.
- Négocie et suit les contrats grands comptes.
- Coordonne une ou plusieurs équipes de commerciaux.

Accès à l'emploi métier

- Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT, ...) à Master (Master professionnel, diplôme d'école de commerce, ...) dans le secteur, complété par une expérience professionnelle dans la vente.
- 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, de sociétés de services en relation avec différents intervenants (service marketing, direction générale, ...) et en contact avec les commerciaux.

Activités et compétences de base

Activités		Compétences
<input type="checkbox"/> Déterminer les objectifs de stratégie de vente de son secteur <input type="checkbox"/> Organiser et suivre l'activité de l'équipe de vente et lui apporter un appui technique <input type="checkbox"/> Développer un portefeuille de clients/prospects <input type="checkbox"/> Suivre le budget des actions commerciales <input type="checkbox"/> Echanger des informations sur l'état du marché avec l'équipe de vente et différents services <input type="checkbox"/> Mener les actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation, ...)	E E E Ci E Es	<input type="checkbox"/> Techniques de vente <input type="checkbox"/> Techniques de merchandising <input type="checkbox"/> Eléments de base en marketing <input type="checkbox"/> Circuits de distribution commerciale <input type="checkbox"/> Gestion comptable et administrative <input type="checkbox"/> Eléments de base en statistiques <input type="checkbox"/> Droit commercial <input type="checkbox"/> Techniques d'animation d'équipe <input type="checkbox"/> Eléments de base en gestion des Ressources Humaines <input type="checkbox"/> Techniques commerciales <input type="checkbox"/> Utilisation d'outils bureautiques (traitement de texte, tableur,...)

Activités et compétences spécifiques

Activités		Compétences
Suivre un marché sur une zone : <input type="checkbox"/> Européenne <input type="checkbox"/> Mondiale <input type="checkbox"/> Nationale <input type="checkbox"/> Régionale	C C C C	
<input type="checkbox"/> Négocier des contrats commerciaux avec les centrales d'achat (références, charte tarifaire, opérations promotionnelles, ...)	Ec	
<input type="checkbox"/> Elaborer des réponses à appel d'offres, des propositions commerciales et contractualiser les modalités de prestations avec le client	Ce	<input type="checkbox"/> Procédures d'appel d'offres
<input type="checkbox"/> Superviser des réseaux de vente ou des circuits de distribution internationaux (filiales, agences commerciales, ...)	E	<input type="checkbox"/> Réglementation du commerce international (Incoterms, ...)
<input type="checkbox"/> Rechercher des emplacements de magasins et négocier les contrats immobiliers (permis de construire, ...)	Er	<input type="checkbox"/> Droit immobilier

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Entreprise commerciale <input type="checkbox"/> Entreprise industrielle <input type="checkbox"/> Entreprise publique/établissement public	<input type="checkbox"/> Aéronautique, spatial <input type="checkbox"/> Agriculture <input type="checkbox"/> Alimentaire	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Société de services	<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 <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"/> Informatique et télécommunications <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	

Environnements de travail

Structures

Secteurs

Conditions

☐ Verre, matériaux de construction

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME

D1406 - Management en force de vente

- Toutes les appellations

Fiches ROME proches

D1408 - Téléconseil et télévente

- Responsable de centre d'appels
- Superviseur / Superviseuse de centre d'appels

D1406 - Management en force de vente

- Toutes les appellations

D1506 - Marchandisage

- Toutes les appellations

D1406 - Management en force de vente

- Toutes les appellations

D1509 - Management de département en grande distribution

- Toutes les appellations

D1406 - Management en force de vente

- Toutes les appellations

M1701 - Administration des ventes

- Toutes les appellations

D1406 - Management en force de vente

- Toutes les appellations

M1706 - Promotion des ventes

- Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME

D1406 - Management en force de vente

- Toutes les appellations

Fiches ROME envisageables si évolution

D1504 - Direction de magasin de grande distribution

- Toutes les appellations

D1406 - Management en force de vente

- Toutes les appellations

K2111 - Formation professionnelle

- Formateur / Formatrice commerce vente

D1406 - Management en force de vente

- Toutes les appellations

M1707 - Stratégie commerciale

- Toutes les appellations