

**Appellations**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Chef de promotion des ventes                   | <input type="checkbox"/> Promoteur / Promotrice des ventes      |
| <input type="checkbox"/> Ingénieur / Ingénieure 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, ...).

**Activités et compétences de base**

Activités		Compétences	
<input type="checkbox"/> Analyser les informations sur un produit ou une gamme et définir le type de campagne promotionnelle <input type="checkbox"/> Concevoir la campagne promotionnelle du produit ou de la gamme et déterminer les caractéristiques des supports publicitaires <input type="checkbox"/> Elaborer le budget de la campagne promotionnelle du produit ou de la gamme et le gérer <input type="checkbox"/> Organiser la mise en oeuvre de la campagne promotionnelle (logistique, négociation avec les enseignes, ...) et en suivre le déroulement <input type="checkbox"/> Former l'équipe de commerciaux sur les produits et apporter un appui technique lors du lancement de la campagne promotionnelle <input type="checkbox"/> Analyser les résultats de la campagne promotionnelle (atteinte des objectifs, ...) et proposer des axes d'évolution	Ec	<input type="checkbox"/>	Droit commercial
	E	<input type="checkbox"/>	Gestion budgétaire
	Ci	<input type="checkbox"/>	Conduite de projet
	Ec	<input type="checkbox"/>	Techniques de communication
	Se	<input type="checkbox"/>	Techniques de marketing
	Ei	<input type="checkbox"/>	Techniques de merchandising
		<input type="checkbox"/>	Typologie des clients/consommateurs
		<input type="checkbox"/>	Sociologie
		<input type="checkbox"/>	Gestion financière
		<input type="checkbox"/>	Techniques commerciales
		<input type="checkbox"/>	Analyse statistique
		<input type="checkbox"/>	Utilisation d'outils de planification

## Activités et compétences spécifiques

Activités		Compétences
<input type="checkbox"/> Mener les actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation, ...)	Es	<input type="checkbox"/> Techniques de management <input type="checkbox"/> Législation sociale
<input type="checkbox"/> Négocier les prix, les promotions, les emplacements des produits lors des actions promotionnelles	Ec	
<input type="checkbox"/> Organiser et mettre en place les évènements promotionnels (concours, offres spéciales, ...) sur les points de vente (grande surface, site Internet, ...)	Ec	
<input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe ou diriger une structure	E	<input type="checkbox"/> Techniques d'animation d'équipe

## 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 <input type="checkbox"/> Industrie cosmétique <input type="checkbox"/> Industrie du papier, carton <input type="checkbox"/> Industrie graphique <input type="checkbox"/> Information et communication	

## Environnements de travail

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

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>M1706 - Promotion des ventes</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>K2111 - Formation professionnelle</b> <input type="checkbox"/> Formateur / Formatrice commerce vente
<b>M1706 - Promotion des ventes</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>M1703 - Management et gestion de produit</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
<b>M1706 - Promotion des ventes</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	<b>M1705 - Marketing</b> <input type="checkbox"/> Toutes les appellations

## Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME

### M1706 - Promotion des ventes

- Toutes les appellations

Fiches ROME envisageables si évolution

### M1707 - Stratégie commerciale

- Toutes les appellations