

D1406

CHEF / CHEFFE DES VENTES

Autres emplois décrits

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

Ce 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.



Compétences

Savoir-faire

Relation client	Assister techniquement l'équipe de vente
	Développer un portefeuille clients et prospects
	Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
	Coordonner des actions de promotion
	Élaborer, adapter une proposition commerciale
	Répondre à un appel d'offre
	Analyser les potentialités d'un marché d'entreprises clientes
	Analyser un marché
	Élaborer une stratégie commerciale
Développement commercial	

Stratégie de développement	Prospecter un emplacement de magasin
	Superviser des réseaux de vente ou des circuits de distribution internationaux
Pilotage et maîtrise des coûts	Lancer et gérer un appel d'offres
	Assurer la gestion administrative d'une activité
Gestion et contrôle	Élaborer, suivre et piloter un budget
	Réaliser des opérations comptables Réaliser une procédure d'acquisition de terrain, de bien immobilier
Droit, contentieux et négociation	Établir un contrat de vente
	Négocier un contrat
Management	Animer, coordonner une équipe
Gestion des Ressources Humaines	Gérer les ressources humaines
Organisation	Utiliser les outils numériques
Communication	Préparer et animer une réunion, un groupe de travail, un atelier
Savoir-être professionnels	
	Être à l'écoute, faire preuve d'empathie
	Travailler en équipe
	Faire preuve de rigueur et de précision
Savoirs	
Domaines d'expertise	Allemand des affaires
	Anglais des affaires
	Espagnol des affaires
	Centrales d'achat
	Merchandising / Marchandisage
	Logiciel de gestion clients
Normes et procédés	Droit commercial
	Droit immobilier
	Réglementation du commerce international (Incoterms, ...)
	Marketing / Mercatique Procédures d'appels d'offres
Techniques professionnelles	Techniques commerciales

Contextes de travail

	Conditions de travail et risques professionnels	Déplacements professionnels
		Zone européenne
	Lieux et déplacements	Zone internationale
		Zone nationale
		Zone régionale

Secteurs d'activité

• Commerce et distribution
