

D1501

ANIMATEUR / ANIMATRICE DES VENTES

Autres emplois décrits

- Agent / Agente de promotion des ventes
- Animateur / Animatrice de réseau
- Animateur / Animatrice de vente
- Animateur commercial / Animatrice commerciale
- Animateur-démonstrateur / Animatrice-démonstratrice
- Démonstrateur / Démonstratrice

Définition

- Promeut un produit (ou un groupe de produits) au sein d'un réseau de points de vente.
- Est en charge de divers événements commerciaux prévus par la stratégie commerciale.
- Peut organiser, former et animer la force de vente afin d'assurer la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Accès à l'emploi

Ce poste requiert généralement une première expérience terrain réussie en animation de vente ou animation commerciale. Une expérience dans l'encadrement et l'animation d'équipe commerciale est également souvent souhaitée.

Certifications et diplômes :

- BTS avec, par exemple, une formation en management des unités commerciales, en négociation et relation client...
- DUT avec une spécialisation en techniques de commercialisation, force de vente, action commerciale
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client
- Diplôme d'école de commerce spécialisée en vente, marketing, distribution...
- Licence professionnelle en distribution spécialisée ou en commerce, avec une spécialité dans le domaine du marketing opérationnel
- Master avec une spécialisation en stratégie commerciale, marketing, sciences économiques...

Compétences

Savoir-faire

Développement commercial	Organiser, aménager un espace de vente
	Assister au lancement des différents produits ainsi que des nouveaux points de vente
	Mettre en œuvre les actions marketing de terrain (actions de promotion ou de communication) définies avec les partenaires
	Présenter et valoriser un produit ou un service
	Relayer la communication de son entreprise auprès des points de vente de son réseau
Management	Relayer les opérations marketing (publicités sur les lieux de vente, promotions, campagnes...)
	Superviser l'application de la politique commerciale et du contrat de partenariat ou de franchise
	Veiller à diffuser une bonne image de son entreprise auprès des points de vente de son réseau
	Participer au déploiement du réseau de partenaires et au développement du chiffre d'affaires de l'entreprise
	Accompagner les points de vente pour les aider à optimiser leurs résultats grâce aux observations de terrain
Stratégie de développement	Former les équipes de terrain aux spécificités des produits et actions marketing
	Analyser les indicateurs de performance après chaque opération marketing afin de développer le chiffre d'affaires et d'améliorer les prochaines opérations commerciales
Organisation	Utiliser les outils numériques
Communication, Multimédia	Organiser et participer aux divers événements d'animation (petits déjeuners, salons, conférences...) et ainsi qu'aux différentes réunions commerciales
Recherche, Innovation	Assurer une veille sur les nouveautés et les innovations, y compris celles de la concurrence
Gestion des stocks	Vérifier la bonne disponibilité et la bonne disposition des produits en point de vente
Qualité	Contrôler des produits de démonstration
Communication	Effectuer un reporting régulier à la hiérarchie
Gestion administrative et comptable	Réaliser le compte rendu d'une animation commerciale





Savoir-être professionnels

	Faire preuve d'autonomie
	Gérer son stress
	Prendre des initiatives et être force de proposition
	Faire preuve de leadership
	Faire preuve de réactivité
	Faire preuve de rigueur et de précision
	Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Savoirs

Domaines d'expertise	Anglais des affaires Argumentation commerciale Négociation
Techniques professionnelles	Techniques commerciales Techniques de vente
Normes et procédés	Marketing Mix

Contextes de travail

	Conditions de travail et risques professionnels	Déplacements professionnels Travail en mode projet
	Horaires et durée du travail	Travail en journée
	Publics spécifiques	Clientèle d'entreprises Particuliers
	Statut d'emploi	Salarié secteur privé (CDI, CDD) Travailleur indépendant

Secteurs d'activité

• Commerce et distribution
