D1406
DIRECTEUR / DIRECTRICE DES VENTES

Emploi cadre

Autres emplois décrits

- Chargé / Chargée d'expansion commerciale d'enseigne
- Chargé de développement de réseau de franchises / Chargée de développement de réseau de franchises
- Délégué régional / Déléguée régionale 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 / Responsable animatrice des forces de vente
- Responsable animateur / Responsable animatrice des ventes
- Responsable de la force de vente
- Responsable des ventes
- Responsable des ventes comptes-clés
- Responsable des ventes et merchandising
- Responsable des ventes zone export
- Responsable régional / Responsable régionale des ventes
- Responsable ventes indirectes

Définition

Le directeur des ventes déploie la stratégie commerciale de l'entreprise, visant à augmenter le chiffre d'affaire.

- Fixe les objectifs de vente et élabore les stratégies commerciales correspondantes
- Supervise et coordonne les activités de l'équipe de vente
- Analyse les performances de vente et ajuste les actions en conséquence
- Développe et entretient des relations avec des clients clés en gardant une veille concurrentielle et normative
- Identifie de nouvelles opportunités de marché et élabore l'expansion des activités commerciales
- Supervise et forme les équipes sur le terrain

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau Bac + 5 Master en gestion commerciale, marketing, un MBA, un diplôme d'école de commerce ou un diplôme d'Ingénieur commercial.

Certifications et diplômes :

- Programme ingénieur d'affaires
- Diplôme en management et gestion des entreprises (programme grande école)
- Diplôme d'études supérieures de gestion
- Master mention management et commerce international
- Diplôme de gestion et administration des affaires (MBA-EMBA)
- Diplôme d'études supérieures en management (programme grande école)
- Diplôme d'enseignement supérieur en management international
- Diplôme d'études supérieures en commerce et gestion

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Analyser les tendances de vente pour ajuster les stratégies commerciales
- Développer un portefeuille clients et prospects
- Répondre à un appel d'offres
- Elaborer, adapter une proposition commerciale
- Analyser les tendances du marché pour anticiper les besoins des clients
- Diriger une équipe de vente
- Analyser les performances commerciales pour optimiser les stratégies
- Analyser les données de vente pour identifier les opportunités de croissance

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Assurer la gestion administrative d'une activité
- Elaborer, suivre et piloter un budget

Management, Social, Soin

- Animer, coordonner une équipe
- Construire un plan de développement professionnel continu

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Elaborer une stratégie commerciale
- Négocier des conditions commerciales
- Analyser les comportements d'achat sur une plateforme en ligne — Transition numérique
- Analyser les potentialités d'un marché d'entreprises clientes
- Optimiser les stratégies de vente
- Analyser les appels d'offres et évaluer la capacité de l'entreprise à y répondre
- Proposer des solutions innovantes pour augmenter les ventes
- Suivre et analyser l'activité de l'agence à travers la constitution et la tenue de tableaux de bord transmis au siège
- Analyser les indicateurs de performance après chaque action marketing afin d'améliorer les opérations commerciales et développer le chiffre d'affaires
- Analyser les performances de vente pour ajuster les objectifs
- Coordonner l'administration des ventes et des achats

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Préparer et animer une réunion, un groupe de travail, un atelier
- Argumenter pour convaincre en réunion
- Encourager la collaboration interne
- Travailler en groupe, en réseau

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Négocier des contrats avec des fournisseurs et des distributeurs
- Négocier des conditions de vente ou d'achat
- Négocier des solutions en cas de non-conformité
- Lancer et gérer un appel d'offres

Management, Social, Soin

- Motiver une équipe pour atteindre les objectifs
- Manager et coordonner les équipes d'exploitation en interne et les prestataires
- Renforcer les capacités analytiques de l'équipe

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Analyser des situations de crise et prendre des décisions rapides

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Utiliser les outils d'analyse des ventes et d'activité
- Analyser des informations sur un produit ou sur une gamme
- Analyser un plan de distribution
- Analyser les résultats d'une enquête
- Proposer des solutions innovantes pour l'expansion
- Analyser les indicateurs pertinents sur les tendances et les usages des clients

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de leadership
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Avoir l'esprit d'équipe

Savoirs

Domaines d'expertise

- Optimisation des processus de vente
- Analyse des marchés
- Développement de partenariats
- Gestion d'équipe
- Prise de décision Transition numérique
- Stratégie commerciale
- Suivi des performances de vente commerciale
- Capacité à travailler en équipe
- Capacité à développer des partenariats stratégiques
- Capacité à interpréter les lois et règlements

Normes et procédés

- Droit commercial
- Réglementation du commerce international (Incoterms, ...)

Techniques professionnelles

- Techniques commerciales
- Capacité à gérer les imprévus et les situations d'urgence
- Capacité à conduire des réunions
- Capacité à développer des partenariats commerciaux
- Capacité à suivre un cahier des charges

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En bureau d'études
- Travail en mode projet

Horaires et durée du travail

- Travail en horaires décalés
- Travail en journée
- Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité

Lieux et déplacements

- Zone européenne
- Zone internationale

Publics spécifiques

- Clientèle d'affaires

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Types de structures

- Entreprises et milieux professionnels

Secteurs d'activité

- Gestion administrative et ressources humaines

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail