D1417
CHEF / CHEFFE DES VENTES

Emploi cadre

Autres emplois décrits

- Chef / Cheffe de secteur des ventes
- Chef / Cheffe des ventes de véhicules
- Chef / Cheffe des ventes pièces de rechanges et accessoires de véhicules

Définition

Le chef des ventes, un leader stratégique au cœur du développement commercial.

- Dirige et anime une équipe de vente pour atteindre les objectifs commerciaux
- Développe des stratégies de vente pour optimiser les performances du secteur
- Assure la formation et le coaching des membres de son équipe pour améliorer leurs compétences
- Analyse les données de vente pour ajuster les tactiques et stratégies commerciales
- Collabore avec d'autres départements pour assurer la cohérence des objectifs de l'entreprise

Accès à l'emploi

Les formations appréciées pour exercer cet emploi vont du Bac+3 au Bac +5 dans le domaine de la gestion administrative et commerciale des organisations, des techniques de commercialisation , du marketing ou de la vente.
Bien qu'aucune certification ne soit obligatoire pour accéder à cet emploi, une expérience préalable d'au moins dix ans dans la gestion de points de vente est indispensable.

Certifications et diplômes :

- BUT spécialité gestion administrative et commerciale des organisations parcours management des fonctions support
- BUT spécialité gestion administrative et commerciale des organisations parcours management commercial et marketing omnicanal
- Licence pro mention métiers du marketing opérationnel
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention e-commerce et marketing numérique
- Licence pro mention management des activités commerciales
- Licence pro mention métiers du commerce international
- Licence pro mention technico-commercial
- Licence pro mention commercialisation des produits alimentaires
- Mastère spécialisé direction commerciale et business development
- Master mention marketing, vente
- Diplôme d'études supérieures en marketing, gestion commerciale et management international (programme grande école)
- Diplôme d'études supérieures en commerce et gestion
- Manager commercial de la distribution automobile
- ESSCA programme grande école
- CQP chef des ventes
- CQP chef des ventes P.R.A. (pièces de rechange et accessoires)
- Diplôme de l'EM Strasbourg
- Diplôme supérieur de management international de l'entreprise
- Licence pro mention commerce et distribution
- Diplôme d'études supérieures de gestion
- Master mention management et commerce international

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

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Participer à la définition de la politique globale de marchandisage de l'entreprise
- Analyser et identifier des tendances, des préférences de consommation
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Concevoir des outils d'aide à la vente
- Négocier des conditions commerciales
- Analyser les données de vente pour identifier les opportunités de croissance

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Assurer la gestion administrative d'une activité

Management, Social, Soin

- Animer, coordonner une équipe
- Evaluer les besoins en formation du personnel

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Elaborer une stratégie commerciale
- Elaborer, adapter une proposition commerciale
- Suivre les tendances du marché pour ajuster les stratégies
- Améliorer les techniques de présentation de produits
- Mettre en œuvre des campagnes de marketing ciblées
- Concevoir une opération d'animation en magasin
- Développer des techniques de vente innovantes
- Concevoir des stratégies de fidélisation de la clientèle
- Développer un portefeuille clients et prospects
- Réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle
- Mettre en place des indicateurs de performance technique
- Optimiser les canaux de distribution des produits
- Optimiser une activité commerciale

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

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Renforcer les relations avec les fournisseurs clés
- Elaborer, suivre et piloter un budget
- Etablir un contrat de vente
- Gérer les réclamations clients de manière efficace et professionnelle

Management, Social, Soin

- Gérer les ressources humaines
- Evaluer les compétences de ses collaborateurs et assurer des entretiens annuels
- Optimiser la gestion du temps de l'équipe de vente
- Renforcer les compétences de négociation de l'équipe
- Former les nouveaux employés aux techniques de vente

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Développer l'esprit d'équipe
- Conduire des réunions d'équipe pour motiver et informer
- Préparer et animer une réunion, un groupe de travail, un atelier
- Renforcer la communication interne au sein de l'équipe
- Utiliser les outils numériques Transition numérique

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Organiser et contrôler un approvisionnement

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de leadership
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Avoir l'esprit d'équipe

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

Savoirs

Domaines d'expertise

- Merchandising / Marchandisage
- Techniques de négociation avancées
- Planification des ventes
- Gestion de budget de vente
- Gestion de la relation client (CRM) Transition numérique
- Méthodes et outils de résolution de problèmes
- Anglais des affaires
- Marketing (mercatique)

Normes et procédés

- Gestion de projet
- Analyse de la demande du marché
- Ethique professionnelle

Techniques professionnelles

- Communication interpersonnelle
- Formation des équipes de vente
- Techniques commerciales
- Techniques de gestion de conflits

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public
- Possibilité de télétravail
- Travail en mode projet

Horaires et durée du travail

- Travail durant les vacances scolaires
- Travail en horaires décalés
- Travail en journée
- Travail les week-ends et jours fériés

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

Lieux et déplacements

- Zone nationale

Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers
- Clientèle d'entreprises

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution

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