M1707
RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Emploi cadre

Autres emplois décrits

- Responsable Commercial / Commerciale
- Responsable commercial international / Responsable commerciale internationale
- Responsable de la stratégie commerciale
- Responsable développement / Business Developer

Définition

Le responsable de développement commercial est chargé de faire croître le chiffre d'affaires de l'entreprise en développant de nouveaux marchés, en fidélisant les clients existants et en structurant une stratégie commerciale efficace.

- Définit la stratégie de croissance et fixe les objectifs commerciaux
- Prospecte de nouveaux clients et identifie des opportunités de marché
- Construit des offres adaptées, négocie les contrats et conclut les ventes
- Fidélise les clients existants en assurant un suivi régulier et en développant les ventes additionnelles
- Coordonne les actions avec les équipes marketing, production et service client pour optimiser l'offre et la satisfaction

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+3 à Bac+5 dans les domaines du management, du marketing ou du commerce
La pratique d'une langue étrangère, en particulier l'anglais, peut être requise.

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Déterminer le potentiel d'un client ou prospect
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise
- Développer et fidéliser la relation client
- Réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle
- Elaborer une stratégie commerciale
- Piloter une activité

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Concevoir des supports de suivi et de gestion
- Elaborer, suivre et piloter un budget

Management, Social, Soin

- Animer, coordonner une équipe

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Préparer et animer une réunion, un groupe de travail, un atelier

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Analyser, exploiter, structurer des données Transition numérique

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés
- Développer un portefeuille clients et prospects
- Analyser les tendances du marché pour anticiper les besoins
- Organiser l'activité commerciale export d'une entreprise
- Concevoir et gérer un projet

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Réaliser des opérations liées à la gestion des ressources humaines
- Etablir les modalités de règlement d'un litige ou transmettre aux services juridiques, contentieux

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Rédiger un cahier des charges, des spécifications techniques

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de leadership
- Etre force de proposition
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

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

Savoirs

Domaines d'expertise

- Approvisionnement en ligne / E achat — Transition numérique
- Données d'activité de la structure, du service
- E-commerce — Transition numérique
- Gestion budgétaire
- Management électronique de relation client (e-CRM) — Transition numérique
- Analyse de données expérimentales
- Gestion de la relation client (CRM) — Transition numérique
- Marketing (mercatique)

Normes et procédés

- Droit commercial
- Droit du commerce international
- Réglementation douanière
- Réglementation du commerce électronique

Techniques professionnelles

- Techniques commerciales
- Techniques d'affacturage
- Techniques de vente

Produits, outils et matières

- Utilisation d'outils de planification — Transition numérique

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En contact avec du public

Horaires et durée du travail

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

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

Lieux et déplacements

- Zone régionale
- Zone départementale

Publics spécifiques

- Clientèle d'entreprises

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Types de structures

- Entreprises et milieux professionnels

Secteurs d'activité

- Communication et marketing

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