M1715
DIRECTEUR COMMERCIAL / DIRECTRICE COMMERCIALE

Emploi cadre

Autres emplois décrits

- Directeur commercial / Directrice commerciale export
- Directeur commercial international / Directrice commerciale internationale

Définition

Le Directeur commercial orchestre la stratégie commerciale de l'entreprise, visant à maximiser les revenus.

- Définit les orientations stratégiques commerciales et les décline en objectifs opérationnels
- Pilote et supervise les activités de vente et de développement commercial
- Anime et forme les équipes commerciales pour atteindre les objectifs fixés
- Établit des relations durables avec les clients clés et négocie les contrats importants
- Analyse les performances commerciales et ajuste les stratégies en fonction des résultats
- Assure une veille concurrentielle et adapte les offres en conséquence

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau Bac+5 en commerce ou gestion d'entreprise. Les formations comme Master en commerce, Diplôme d'École de Commerce, Diplôme d'École Supérieure de Commerce ou Master en gestion d'entreprise sont couramment requises.

Certifications et diplômes :

- Diplôme d'école de commerce
- Diplôme d'études supérieures en marketing, gestion commerciale et management international (programme grande école)
- Diplôme en gestion et stratégies globales des entreprises
- Diplôme en gestion des entreprises
- Diplôme en management et gestion opérationnelle d'entreprise
- Diplôme en management et gestion des entreprises (programme grande école)
- Master mention management et commerce international
- Mastère spécialisé management et développement d'affaires
- Master mention management et administration des entreprises

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Elaborer une stratégie commerciale
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise
- Analyser les tendances du marché pour anticiper les besoins
- Déterminer le potentiel d'un client ou prospect
- Réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle

Management, Social, Soin

- Etablir des objectifs de vente réalistes et motivants
- Organiser le travail d'une équipe
- Animer, coordonner une équipe
- Evaluer régulièrement les compétences de l'équipage et fournir des formations adaptées

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Concevoir des supports de suivi et de gestion
- Réaliser des opérations liées à la gestion des ressources humaines

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

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

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

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Développer et fidéliser la relation client
- Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés
- Participer au déploiement du réseau de partenaires et au développement du chiffre d'affaires de l'entreprise
- Développer un portefeuille clients et prospects
- Utiliser des analyses de données pour guider les décisions commerciales
- Analyser les retours clients pour améliorer les produits ou services
- Surveiller les indicateurs clés de performance pour ajuster les stratégies
- Analyser les données de vente pour identifier les opportunités de croissance
- Optimiser une activité commerciale
- Piloter une activité
- Elaborer une stratégie de développement d'activité
- Mobiliser une vision stratégique et d'anticipation
- Veiller à la satisfaction du client

Management, Social, Soin

- Elaborer des plans de récompense pour stimuler les performances de l'équipe

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Elaborer, suivre et piloter un budget
- Assurer la conformité avec les réglementations du secteur

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Gérer les conflits internes

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Faciliter la communication interne et externe
- Rédiger un cahier des charges, des spécifications techniques
- Renseigner des supports de suivi d'activité

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Superviser la mise en œuvre de campagnes promotionnelles

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

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de leadership
- Inspirer, donner du sens
- Etre force de proposition
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Savoirs

Domaines d'expertise

- Analyse des marchés
- Analyse concurrentielle
- Données d'activité de la structure, du service
- Gestion budgétaire
- Gestion d'équipe
- Planification stratégique
- Prise de décision stratégique
- Stratégies de développement commercial
- Suivi des performances de vente commerciale

Techniques professionnelles

- Communication interpersonnelle
- Techniques commerciales
- Techniques de communication et de négociation
- Techniques de vente

Normes et procédés

- Droit commercial
- Gestion de projet
- Optimisation des processus

Produits, outils et matières

- Utilisation d'outils de planification — Transition numérique

Contextes de travail

Horaires et durée du travail

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

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

Lieux et déplacements

- Zone nationale

Publics spécifiques

- Clientèle d'affaires
- 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