

**M1707****RESPONSABLE COMMERCIAL / COMMERCIALE**Emploi  
cadre

## Autres emplois décrits

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

## Définition

Définit et met en oeuvre la stratégie commerciale de l'entreprise selon des objectifs de rentabilité économique.

- Dirige un service et coordonne une équipe.
- Peut organiser et développer l'activité commerciale à l'international ou un type de vente en e-commerce.

## Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Master (M1, Master professionnel, diplôme d'école de commerce, diplôme d'ingénieur, ...) dans le secteur commercial.

Il est également accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 dans le secteur commercial (commercialisation, action commerciale, ...) ou technique (agriculture, sécurité, mécanique, ...), complété par une expérience professionnelle dans le secteur commercial.

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 oeuvre la stratégie commerciale de l'entreprise
- Développer et fidéliser la relation client
- Réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle
- Elaborer une stratégie commerciale

## Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

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

## Management, Social, Soins

- 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
- Piloter une activité
- Concevoir et gérer un projet

Transition écologique

## 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

Transition numérique

## Savoir-être professionnels

---

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

# Savoirs

---

## Domaines d'expertise

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

Transition numérique

Transition numérique

Transition numérique

## Normes et procédés

- **Droit commercial**
- Droit du commerce international
- Réglementation des douanes
- Réglementation du commerce électronique
- **Outils de planification**

## Techniques professionnelles

- **Techniques commerciales**
- Techniques d'affacturage
- Techniques de vente et de promotion

# Contextes de travail

---



## Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- Possibilité de télétravail



## Lieux et déplacements

- Zone internationale
- Zone nationale
- Zone régionale



## Publics spécifiques

- Clientèle d'entreprises
  - Particuliers
- 



## Types de structures

- Association
- 

# Secteurs d'activité

- Communication et marketing