

# D1501

## ANIMATEUR / ANIMATRICE DES VENTES

### Autres emplois décrits

- Agent / Agente de promotion des ventes
- Animateur / Animatrice de réseau
- Animateur / Animatrice de vente
- Animateur commercial / Animatrice commerciale
- Animateur-démonstrateur / Animatrice-démonstratrice
- Démonstrateur / Démonstratrice

### Définition

Un animateur des ventes est un professionnel chargé de dynamiser et de promouvoir les ventes d'un produit ou d'une gamme de produits.

- Organise et supervise les opérations promotionnelles en magasin
- Anime et forme les équipes aux techniques de vente et aux nouveaux produits
- Assure le suivi des objectifs de vente et propose des stratégies d'amélioration
- Maintient une bonne relation avec les clients et améliore l'expérience d'achat
- Analyse les performances des ventes et ajuste les actions marketing en conséquence

### Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible à partir d'un Bac+2 dans le domaine commercial.

Une première expérience terrain réussie en animation de vente ou animation commerciale est un atout, ainsi qu'une expérience dans l'encadrement et l'animation d'équipe commerciale.

#### Certifications et diplômes :

- Titre professionnel manager d'équipe relation client à distance

# Compétences

## Savoir-faire

---

### Savoir-faire principaux

#### Développement économique

- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Elaborer des plans d'action pour atteindre les objectifs de vente
- Participer au déploiement du réseau de partenaires et au développement du chiffre d'affaires de l'entreprise
- Adapter une stratégie de vente à une cible ou un produit
- Implémenter des stratégies de marketing local
- Analyser les indicateurs de performance après chaque action marketing afin d'améliorer les opérations commerciales et développer le chiffre d'affaires
- Assurer le suivi des objectifs de vente avec l'équipe

#### Management, Social, Soins

- Animer une équipe de vente
- Former les équipes de terrain aux spécificités des produits et actions marketing
- Accompagner les points de vente pour les aider à optimiser leurs résultats grâce aux observations de terrain

#### Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Développer et animer un réseau de partenaires commerciaux susceptibles de favoriser la mise en relation avec des prospects

#### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Assurer la conformité des pratiques commerciales avec la réglementation

## Savoir-faire secondaires

### Développement économique

- Relayer les opérations marketing (publicités sur les lieux de vente, promotions, campagnes...)
- Veiller à diffuser une bonne image de son entreprise auprès des points de vente de son réseau
- Analyser les tendances du marché pour anticiper les besoins des clients
- Relayer la communication de son entreprise auprès des points de vente de son réseau
- Organiser, aménager un espace de vente
- Assister au lancement des différents produits ainsi que des nouveaux points de vente
- Superviser l'application de la politique commerciale et du contrat de partenariat ou de franchise

### Management, Social, Soins

- Collaborer avec l'équipe pour atteindre les objectifs de vente
- Motiver et former l'équipe pour améliorer le service client

### Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Effectuer un reporting régulier à la hiérarchie

### Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Assurer une veille concurrentielle active
- Organiser et participer aux divers événements d'animation (petits déjeuners, salons, conférences...) et ainsi qu'aux différentes réunions commerciales

### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer des réclamations et litiges
- Evaluer les risques commerciaux

## Savoir-être professionnels

---

- Avoir l'esprit d'équipe
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Être force de proposition

# Savoirs

---

## Techniques professionnelles

- Techniques commerciales
- Techniques de vente et de promotion
- Stratégies de fidélisation client
- Techniques de présentation de produit

## Domaines d'expertise

- Argumentation commerciale
- Gestion de la relation client (CRM)
- Techniques de négociation avancées

Transition numérique

## Normes et procédés

- Marketing Mix

# Contextes de travail

---

## Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels

## Horaires et durée du travail

- Travail en journée
- Travail les week-ends et jours fériés
- Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité

## Lieux et déplacements

- Zone départementale
- Zone régionale

## Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

## Secteurs d'activité

- Commerce et distribution