

**M1706**

# CHEF / CHEFFE DE PROMOTION DES VENTES

Emploi  
cadre

## Autres emplois décrits

- Ingénieur / Ingénieure de promotion des ventes
- Responsable de la promotion des ventes
- Promoteur / Promotrice des ventes

## Définition

Définit et met en oeuvre les actions promotionnelles des produits afin de dynamiser les ventes, selon la stratégie commerciale de l'entreprise.

- Peut diriger un service et coordonner une équipe.

## Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT, ...) à Master (diplôme d'école de commerce, Master professionnel, ...) en communication ou marketing.

La pratique d'une langue étrangère, en particulier l'anglais, peut être requise.

## Compétences

### Savoir-faire

---

#### Savoir-faire principaux

##### € Développement économique

- Adapter une campagne promotionnelle à une cible ou un produit
- Concevoir la campagne promotionnelle d'un produit
- Mettre en place des solutions d'amélioration de la performance
- Evaluer l'efficacité des campagnes promotionnelles

##### 🗨 Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Déterminer les caractéristiques des supports publicitaires
- Analyser des informations sur un produit ou sur une gamme

## Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Elaborer, suivre et piloter un budget
- Assurer la gestion administrative d'une activité

## Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Apporter un appui technique lors du lancement d'une campagne promotionnelle

## Production, Construction, Qualité, Logistique

- Superviser la mise en œuvre de campagnes promotionnelles

## Savoir-faire secondaires

### Développement économique

- Négocier des conditions commerciales
- Négocier des promotions
- Négocier l'emplacement d'un produit
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Concevoir et gérer un projet
- Diriger et gérer un ensemble, une structure, une organisation

### Management, Social, Soins

- Animer, coordonner une équipe
- Gérer les ressources humaines

## Savoir-être professionnels

---

- Etre force de proposition
- Faire preuve d'autonomie
- Faire preuve de rigueur et de précision

## Savoirs

---

### Domaines d'expertise

- Gestion budgétaire
- Merchandising / Marchandisage
- Sociologie
- Analyse des besoins des clients
- Analyse de données expérimentales
- Marketing (mercatique)

## Normes et procédés

- Outils de planification
- Droit commercial
- Législation sociale

## Techniques professionnelles

- Techniques commerciales
- Techniques de communication orales, écrites et numériques

# Contextes de travail

---



## Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- 

# Secteurs d'activité

- Communication et marketing