

Appellations

- | | |
|--|---|
| ☐ Chargé / Chargée d'expansion commerciale d'enseigne | ☐ Inspecteur commercial / Inspectrice commerciale |
| ☐ Chef de secteur des ventes | ☐ Manager commercial / Manageuse commerciale des forces de vente |
| ☐ Chef des ventes | ☐ Manager commercial junior / Manageuse commerciale junior des forces de vente |
| ☐ Délégué régional / Déléguée régionale des ventes | ☐ Responsable animateur / animatrice des forces de vente |
| ☐ Directeur / Directrice des ventes | ☐ Responsable animateur / animatrice des ventes |
| ☐ Directeur / Directrice des ventes internationales | ☐ Responsable de la force de vente |
| ☐ Directeur national / Directrice nationale des ventes | ☐ Responsable des ventes |
| ☐ Directeur régional / Directrice régionale des ventes | ☐ Responsable des ventes comptes-clés |
| ☐ Directeur régional / Directrice régionale des ventes export | ☐ Responsable des ventes zone export |
| ☐ Inspecteur / Inspectrice des ventes | ☐ Responsable régional / régionale des ventes |
| ☐ Inspecteur / Inspectrice du cadre en assurances | ☐ Responsable ventes indirectes |

Définition

Organise et suit l'activité de la force de vente selon la politique commerciale de l'entreprise.

Négocie et suit les contrats grands comptes.

Coordonne une ou plusieurs équipes de commerciaux.

Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT, ...) à Master (Master professionnel, diplôme d'école de commerce, ...) dans le secteur, complété par une expérience professionnelle dans la vente.

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

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales, de sociétés de services en relation avec différents intervenants (service marketing, direction générale, ...) et en contact avec les commerciaux.

Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
☐ Déterminer les objectifs stratégiques de vente d'un secteur ☐ Assister techniquement l'équipe de vente ☐ Superviser une équipe de vente ☐ Développer un portefeuille clients et prospects ☐ Mettre en place des actions commerciales ☐ Suivre un budget ☐ Animer une réunion de travail ☐ Analyser un marché ☐ Mettre en place des actions de gestion de ressources humaines	E R E E Ec C Es E Es	☐ Techniques commerciales ☐ Techniques d'animation d'équipe ☐ Techniques de vente ☐ Merchandising / Marchandisage ☐ Marketing / Mercatique ☐ Circuits de distribution commerciale ☐ Communication interpersonnelle ☐ Leadership ☐ Statistiques ☐ Droit commercial ☐ Gestion des Ressources Humaines ☐ Gestion administrative ☐ Gestion comptable ☐ Logiciel de gestion clients ☐ Outils bureautiques

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
☐ Suivre un marché sur une zone européenne ☐ Suivre un marché sur une zone mondiale ☐ Suivre un marché sur une zone nationale ☐ Suivre un marché sur une zone régionale	C C C C	☐ Langue étrangère - Allemand des affaires ☐ Langue étrangère - Anglais des affaires ☐ Langue étrangère - Espagnol des affaires
☐ Négocier un contrat ☐ Etablir un contrat de vente	Ec Ec	☐ Centrales d'achat
☐ Réaliser un appel d'offre ☐ Proposer une réponse à un appel d'offre ☐ Elaborer des propositions commerciales ☐ Contractualiser une prestation	Ce Ec Ec E	☐ Procédures d'appels d'offres

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
☐ Superviser des réseaux de vente ou des circuits de distribution internationaux	E	☐ Réglementation du commerce international (Incoterms, ...)
☐ Réaliser une procédure d'acquisition de terrain, de bien immobilier	C	☐ Droit immobilier
☐ Prospector un emplacement de magasin	Er	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
☐ Entreprise commerciale ☐ Entreprise industrielle ☐ Entreprise publique/établissement public ☐ Société de services	☐ Aéronautique, spatial ☐ Agriculture ☐ Alimentaire ☐ Armement ☐ Automobile ☐ Bâtiment et Travaux Publics -BTP- ☐ Bois, ameublement ☐ Chimie ☐ Chimie fine ☐ Combustibles ☐ Commerce/vente ☐ Electricité ☐ Electroménager ☐ Electronique ☐ Energie, nucléaire, fluide ☐ Ferroviaire ☐ Habillement, cuir, textile ☐ Industrie cosmétique ☐ Industrie du papier, carton ☐ Industrie graphique ☐ Information et communication ☐ Informatique et télécommunications ☐ Machinisme ☐ Mécanique, travail des métaux	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	☐ Métallurgie, sidérurgie ☐ Nautisme ☐ Optique, optronique ☐ Parachimie ☐ Pétrochimie ☐ Plasturgie, caoutchouc, composites ☐ Sécurité, hygiène, environnement ☐ Sport et loisirs ☐ Tourisme ☐ Transport/logistique ☐ Verre, matériaux de construction	

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
D1406 - Management en force de vente ☐ Toutes les appellations	D1408 - Téléconseil et télévente — Responsable de centre d'appels — Superviseur / Superviseuse de centre d'appels
D1406 - Management en force de vente ☐ Toutes les appellations	D1506 - Marchandisage — Toutes les appellations
D1406 - Management en force de vente ☐ Toutes les appellations	D1509 - Management de département en grande distribution — Toutes les appellations
D1406 - Management en force de vente ☐ Toutes les appellations	M1701 - Administration des ventes — Toutes les appellations
D1406 - Management en force de vente ☐ Toutes les appellations	M1706 - Promotion des ventes — Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1406 - Management en force de vente ☐ Toutes les appellations	D1504 - Direction de magasin de grande distribution — Toutes les appellations

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME

D1406 - Management en force de vente

- Toutes les appellations

D1406 - Management en force de vente

- Toutes les appellations

Fiches ROME envisageables si évolution

K2111 - Formation professionnelle

- Formateur / Formatrice commerce vente

M1707 - Stratégie commerciale

- Toutes les appellations