

Appellations

- | | |
|---|---|
| ☐ Directeur commercial / Directrice commerciale | ☐ Responsable de la stratégie commerciale |
| ☐ Directeur commercial / Directrice commerciale export | ☐ Responsable développement / Business Developer |
| ☐ Directeur commercial international / Directrice commerciale internationale | ☐ Responsable du développement commercial |
| ☐ Responsable commercial / commerciale | ☐ Responsable e-commerce |
| ☐ Responsable commercial international / commerciale internationale | |

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 métier

Cet emploi/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.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales ou de sociétés de services, en relation avec différents services et intervenants (production, marketing, études, clients grands comptes, fournisseurs, ...).

Compétences de base

Savoir-faire

- ☐ Organiser la force commerciale d'une entreprise
- ☐ Définir une stratégie commerciale
- ☐ Organiser une stratégie commerciale
- ☐ Mettre en oeuvre une stratégie commerciale
- ☐ Concevoir le circuit de l'information du service commercial (réunions, notes, directives)
- ☐ Coordonner l'activité des commerciaux
- ☐ Réaliser le suivi d'une clientèle grand compte

Savoirs

- | | |
|----|---|
| E | ☐ Analyse statistique |
| E | ☐ Management |
| E | ☐ Management électronique de relation client (e-CRM) |
| E | ☐ Marketing / Mercatique |
| C | ☐ Techniques commerciales |
| E | ☐ Techniques de négociation |
| Ce | ☐ Techniques de communication |
| | ☐ Techniques d'animation d'équipe |

Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
☐ Déterminer le potentiel d'un client ou prospect	Ec	☐ Droit commercial
☐ Définir les plans d'actions annuels d'une entreprise	E	☐ Gestion de projet
☐ Analyser les données d'activité de la structure, du service et identifier des axes d'évolution	Ei	☐ Gestion budgétaire
☐ Animer une réunion	Se	☐ Gestion comptable
☐ Mettre en place des actions de gestion de ressources humaines	Es	☐ Gestion administrative
☐ Elaborer un budget	Ec	☐ Logiciel de gestion clients
☐ Suivre un budget	C	☐ Outils de planification
☐ Réaliser une veille documentaire (collecte, analyse etc.)	Ci	☐ Veille concurrentielle

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
☐ Organiser la stratégie commerciale sur une zone géographique internationale	E	☐ Droit du commerce international
☐ Organiser la stratégie commerciale sur une zone géographique nationale	E	☐ Réglementation des douanes
☐ Organiser la stratégie commerciale sur une zone géographique régionale	E	
☐ Rechercher et identifier des évolutions de marchés, des marchés potentiels	le	
☐ Prospecter de nouveaux marchés	E	
☐ Développer un portefeuille clients et prospects	E	
☐ Superviser l'activité d'un service	Ec	☐ Techniques de vente
☐ Organiser l'activité commerciale export d'une entreprise	E	☐ Techniques d'affacturage
☐ Participer à l'élaboration d'un cahier des charges	Ce	
☐ Organiser l'activité commerciale d'une entreprise de e-commerce	E	☐ Réglementation du commerce électronique ☐ E-procurement
☐ Représenter l'entreprise lors d'un événement extérieur	Es	
☐ Etablir les modalités de règlement d'un litige ou transmettre aux services juridiques, contentieux	Ce	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
☐ 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 ☐ Machinisme ☐ Mécanique, travail des métaux ☐ Métallurgie, sidérurgie ☐ Nautisme ☐ Optique, optronique ☐ Parachimie ☐ Pétrochimie ☐ Plasturgie, caoutchouc, composites ☐ Sécurité, hygiène, environnement ☐ Sport et loisirs	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	☐ Tourisme ☐ Transport/logistique ☐ Verre, matériaux de construction	

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
M1707 - Stratégie commerciale ■ Toutes les appellations	M1704 - Management relation clientèle — Toutes les appellations
M1707 - Stratégie commerciale ■ Toutes les appellations	M1705 - Marketing — Toutes les appellations
M1707 - Stratégie commerciale ■ Toutes les appellations	M1706 - Promotion des ventes — Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
M1707 - Stratégie commerciale ■ Toutes les appellations	D1504 - Direction de magasin de grande distribution — Toutes les appellations
M1707 - Stratégie commerciale ■ Toutes les appellations	K2111 - Formation professionnelle — Formateur / Formatrice commerce vente
M1707 - Stratégie commerciale ■ Toutes les appellations	M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise — Toutes les appellations