

RESPONSABLE DES VENTES



DÉFINITION

Le/la responsable des ventes met en œuvre la politique commerciale définie par la direction ou avec elle. Il/elle est responsable de la réalisation des objectifs fixés par la direction. Il/elle s'occupe de la négociation avec les clients importants.

Autres appellations possibles du métier : Chef de secteur, Chef des ventes.



PRODUCTION



MAINTENANCE



QUALITÉ



LOGISTIQUE



COMMERCIAL



GESTION



INFORMATIQUE

ACTIVITÉS PRINCIPALES

- Fixer les objectifs :

- Définir les objectifs quantitatifs et qualitatifs annuels de ventes.
- Suivre la réalisation des objectifs.
- Analyser les résultats et formuler les ajustements nécessaires.

- Animer et gérer :

- Coordonner, contrôler et former l'équipe de vente.
- Gérer l'action des marchandiseurs.

- Négocier avec les clients importants.

- Optimiser les moyens pour augmenter le chiffre d'affaires.

- Proposer et appuyer des actions commerciales de promotion, publicité et d'information des produits sur le terrain.

RESPONSABLE DES VENTES



CONDITIONS D'ACCÈS / DIPLÔMES REQUIS

- Cet emploi nécessite une formation de niveau II - Ecole supérieure de commerce (techniques marketing ou commerciales) - voire un diplôme d'ingénieur complété par une formation en gestion. La connaissance des réseaux de distribution ou des produits est appréciée.
- La formation initiale doit être complétée par une expérience de plusieurs années au sein d'une direction commerciale ou de marketing pour les formations commerciales, et au sein de la production ou du commercial pour les formations plus techniques. L'expérience « terrain » comme vendeur puis responsable pendant quelques années est souvent jugée indispensable pour obtenir l'expérience et la maturité nécessaires.



CONDITIONS GÉNÉRALES D'EXERCICE

- **Lieu d'exercice** : dans les entreprises ayant une structure commerciale, sous la responsabilité du directeur commercial ou du directeur marketing.
- **Horaires et temps de travail** : compte tenu de la nature des fonctions, un forfait annuel en jours est généralement de règle, dans une fonction où les déplacements représentent souvent plus de la moitié du temps de travail.



COMPÉTENCES MÉTIER

- Mettre en place des indicateurs d'évaluation et de suivi de l'activité.
- Prospecter et sélectionner des clients et des distributeurs.
- Gérer des problèmes financiers, monétaires, juridiques et commerciaux inhérents au commerce international et à la spécificité culturelle du pays concerné.
- Maîtriser la négociation, le conseil et le suivi des clients des grands comptes.
- Savoir motiver et stimuler la force de vente.
- Etre capable de s'adapter à l'évolution des techniques.
- Pouvoir argumenter et convaincre.



AUTRES COMPÉTENCES REQUISES

- Maîtriser les techniques de gestion.
- Parler l'anglais et une seconde langue étrangère.
- Connaître l'informatique de gestion.



EMPLOIS ET SITUATIONS ACCESSIBLES

Le/la responsable des ventes a la possibilité, après plusieurs années d'expérience, d'occuper un poste de directeur commercial.

