

D1406 - Management en force de vente

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.

Activités et compétences de base

Activités	Compétences
■ Déterminer les objectifs de stratégie de vente de son secteur ■ Organiser et suivre l'activité de l'équipe de vente et lui apporter un appui technique ■ Développer un portefeuille de clients/prospects ■ Suivre le budget des actions commerciales 📖 Echanger des informations sur l'état du marché avec l'équipe de vente et différents services ■ Mener les actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation, ...)	Savoirs théoriques et procéduraux ■ Techniques de vente ■ Techniques de merchandising ■ Eléments de base en marketing 📖 Circuits de distribution commerciale ■ Gestion comptable et administrative ■ Eléments de base en statistiques ■ Droit commercial ■ Techniques d'animation d'équipe ■ Eléments de base en gestion des Ressources Humaines 📖 Techniques commerciales Savoirs de l'action ■ Utilisation d'outils bureautiques (traitement de texte, tableur,...)

Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
Suivre un marché sur une zone : ■ Européenne ■ Mondiale ■ Nationale ■ Régionale	
■ Négocier des contrats commerciaux avec les centrales d'achat (références, charte tarifaire, opérations promotionnelles, ...)	
■ Elaborer des réponses à appel d'offres, des propositions commerciales et contractualiser les modalités de prestations avec le client	Savoirs théoriques et procéduraux ■ Procédures d'appel d'offres
■ Superviser des réseaux de vente ou des circuits de distribution internationaux (filiales, agences commerciales, ...)	Savoirs théoriques et procéduraux ■ Réglementation du commerce international (Incoterms, ...)
■ Rechercher des emplacements de magasins et négocier les contrats immobiliers (permis de construire, ...)	Savoirs théoriques et procéduraux ■ Droit immobilier

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 ■ Métallurgie, sidérurgie ■ Nautisme ■ Optique, optronique ■ Parachimie ■ Pétrochimie ■ Plasturgie, caoutchouc, composites ■ Sécurité, hygiène, environnement	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	■ 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
D1406 - Management en force de vente ■ Toutes les appellations	K2111 - Formation professionnelle — Formateur / Formatrice commerce vente
D1406 - Management en force de vente ■ Toutes les appellations	M1707 - Stratégie commerciale — Toutes les appellations