

M1706 - Promotion des ventes

Appellations

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

Cet emploi/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.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises commerciales ou industrielles, d'agences conseil en communication et promotion des ventes, en relation avec différents services (commercial, marketing, publicité, ...) et interlocuteurs (clients, fournisseurs, ...). Elle peut impliquer des déplacements.

Elle peut varier selon la gamme de produits ou la structure (entreprise, agence conseil, ...).

Activités et compétences de base

Activités

- Analyser les informations sur un produit ou une gamme et définir le type de campagne promotionnelle
- Concevoir la campagne promotionnelle du produit ou de la gamme et déterminer les caractéristiques des supports publicitaires
- Elaborer le budget de la campagne promotionnelle du produit ou de la gamme et le gérer
- Organiser la mise en oeuvre de la campagne promotionnelle (logistique, négociation avec les enseignes, ...) et en suivre le déroulement
- Former l'équipe de commerciaux sur les produits et apporter un appui technique lors du lancement de la campagne promotionnelle
- Analyser les résultats de la campagne promotionnelle (atteinte des objectifs, ...) et proposer des axes d'évolution

Compétences

Savoirs théoriques et procéduraux

- Droit commercial
- Gestion budgétaire
- 📖 Conduite de projet
- 📖 Techniques de communication
- Techniques de marketing
- Techniques de merchandising
- 📖 Typologie des clients/consommateurs
- 📖 Sociologie
- Gestion financière
- 📖 Techniques commerciales
- Analyse statistique

Activités et compétences de base

Activités	Compétences
	Savoirs de l'action <ul style="list-style-type: none"> ■ Utilisation d'outils de planification

Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
<ul style="list-style-type: none"> ■ Mener les actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation, ...) 	Savoirs théoriques et procéduraux <ul style="list-style-type: none"> ■ Techniques de management ■ Législation sociale
<ul style="list-style-type: none"> ■ Négocier les prix, les promotions, les emplacements des produits lors des actions promotionnelles 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Organiser et mettre en place les évènements promotionnels (concours, offres spéciales, ...) sur les points de vente (grande surface, site Internet, ...) 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Coordonner l'activité d'une équipe ou diriger une structure 	Savoirs théoriques et procéduraux <ul style="list-style-type: none"> ■ Techniques d'animation d'équipe

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> ■ Agence de communication ■ Entreprise commerciale ■ Entreprise industrielle ■ Société de services 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aéronautique, spatial ■ Agriculture ■ Alimentaire ■ Armement ■ Automobile ■ Bâtiment et Travaux Publics -BTP- ■ Bois, ameublement ■ Chimie ■ Chimie fine ■ Combustibles ■ Commerce/vente ■ Electricité ■ Electroménager ■ Electronique 	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ Tourisme ■ Transport/logistique ■ Verre, matériaux de construction 	

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
M1706 - Promotion des ventes <ul style="list-style-type: none"> ■ Toutes les appellations 	D1406 - Management en force de vente <ul style="list-style-type: none"> — Toutes les appellations
M1706 - Promotion des ventes <ul style="list-style-type: none"> ■ Toutes les appellations 	E1401 - Développement et promotion publicitaire <ul style="list-style-type: none"> — Toutes les appellations
M1706 - Promotion des ventes <ul style="list-style-type: none"> ■ Toutes les appellations 	M1702 - Analyse de tendance <ul style="list-style-type: none"> — Toutes les appellations

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
M1706 - Promotion des ventes <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	K2111 - Formation professionnelle <ul style="list-style-type: none">Formateur / Formatrice commerce vente
M1706 - Promotion des ventes <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	M1703 - Management et gestion de produit <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations
M1706 - Promotion des ventes <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	M1705 - Marketing <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations
M1706 - Promotion des ventes <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	M1707 - Stratégie commerciale <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations