

❖ 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 ☐ Établir un contrat de vente	Ec Ec	☐ Centrales d'achat
☐ Réaliser un appel d'offre ☐ Proposer une réponse à un appel d'offre ☐ Élaborer 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
☐ Prospecter 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 ☐ Électricité ☐ Électroménager ☐ Électronique ☐ Énergie, nucléaire, fluide ☐ Ferroviaire ☐ Habillement, cuir, textile ☐ Industrie cosmétique ☐ Industrie de santé ☐ Industrie du papier, carton ☐ Industrie graphique ☐ Information et communication ☐ Informatique et télécommunications	

❖ Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	☐ 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
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

❖ Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
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