



Directeur(ric)e commercial(e)

Autre(s) intitulé(s) :
Business manager
Directeur des ventes

Famille(s) de métiers :
Marketing et commercial

Missions

Elaborer et mettre en œuvre la stratégie commerciale en cohérence avec la stratégie de la structure

Principales activités

Définition de la stratégie commerciale :

Appliquer la stratégie marketing de la structure
Définir la stratégie commerciale
Analyser les remontées d'informations du terrain, en déduire les évolutions du marché et le positionnement de la structure
Déterminer la nature et les volumes des produits à lancer, maintenir ou abandonner
Identifier des cibles commerciales pertinentes et définir des objectifs de développement commercial

Pilotage et mise en œuvre de la politique commerciale :

Diriger et animer la force commerciale
Suivre les indicateurs commerciaux et mesurer l'atteinte des objectifs fixés
Évaluer l'efficacité des ventes, les méthodes, les coûts et les marges
Définir les plans d'action appropriés et les mettre en application
Organiser les liens avec les autres directions de l'entreprise

Management de ses collaborateurs :

Veiller au bon dimensionnement des équipes commerciales et recruter le cas échéant de nouveaux collaborateurs
Définir les missions et les objectifs de ses collaborateurs
Évaluer les compétences de ses collaborateurs et assurer leurs entretiens annuels

Principales compétences métiers

Compétences techniques

Positionner l'entreprise dans son organisation
Maîtriser le droit commercial
Connaitre et être capable de positionner la concurrence
Connaitre et appliquer les techniques de distribution/vente/promotion
Maîtriser les fondements relatifs au marketing et à la communication

Compétences transverses

Organiser, encadrer et animer le travail en équipe

Niveau de formation

Bac + 5 spécialisé en commerce

Expérience

10 années d'expériences professionnelles souhaitées dans le domaine d'activités

Code(s) ROME : **M1707**