

Espaces de loisirs, d'attractions & culturels

Cartographie des métiers



Responsable commercial

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



Famille(s) de métiers :
Management
Marketing et commercial

Missions

Participer à la conception et déployer la politique commerciale de la structure en cohérence avec la stratégie de la structure

Principales activités

Déploiement et suivi de la politique commerciale :

Mettre en œuvre et appliquer la politique commerciale
Elaborer le budget et les objectifs de vente de son périmètre
Définir les opérations commerciales
Concevoir et diffuser les informations sur la politique commerciale et les opérations commerciales
Analyser les résultats et mettre en œuvre les mesures correctives nécessaires pour atteindre les résultats
Réaliser des prévisions de ventes et les transmettre aux directions concernées
Réaliser une veille concurrentielle des produits/services concurrents

Management de ses collaborateurs :

Définir le besoin et recruter ses collaborateurs
Définir les missions et les objectifs de ses collaborateurs
Encadrer, coordonner et animer ses collaborateurs
Evaluer les compétences de ses collaborateurs et assurer leurs entretiens annuels

Principales compétences métiers

Compétences techniques

Savoir identifier et positionner la concurrence
Connaitre et appliquer des techniques de distribution/vente/promotion
Maitriser les fondements liés au droit commercial
Connaitre et appliquer les techniques de vente et commerciales

Compétences transverses

Organiser, encadrer et animer le travail en équipe

Niveau de formation

Bac + 5 spécialisé en commerce

Expérience

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

Code(s) ROME : **M1707**