Mise à jour : 28.06.2022

Responsable de l’administration commerciale H/F

NIVEAU D'EXPÉRIENCE
5 à 10 ans

FAMILLE
Marketing, Communication, Vente

SOUS-FAMILLE
Gestion et administration commerciale

AUTRES APPELLATIONS
Responsable de l'administration des ventes H/F

CODE-ROME
M1701 : Administration des ventes

CODE PCS
374c

Présentation

Le/la responsable de l’administration commerciale organise, coordonne et contrôle les traitements associés à la vente, afin de renforcer la qualité de service perçue par le client en France et à l’international. Il/elle assure l’interface entre les services commerciaux, techniques, comptables et informatiques, de l’enregistrement de la commande à sa livraison.

Les activités

CE QU'IL FAIT AU QUOTIDIEN

- Encadrement, coordination, suivi et développement d’une ou plusieurs équipes
- Gestion, suivi et contrôle des ressources / des moyens / des équipements et de leur utilisation, dans son domaine d’activité
- Mise à jour des procédures dans son domaine de compétence, validation des modes opératoires
- Planification et organisation des activités / projets / études et de moyens (humains, budgétaires, techniques, informationnels)
- Suivi des réclamations clients / fournisseurs, contrôle de la satisfaction clients
- Suivi et contrôle du déroulement des procédures commerciales
- Suivi, contrôle et reporting des travaux, réalisations, résultats, budgets, planning, dans son domaine d’activité
- Supervision du processus concernant l’édition et l’expédition des factures, des encaissements, etc.
- Supervision du système de facturation
- Traitement des problèmes de commandes et de facturation

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

Les compétences

SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE ATTENDUS

SAVOIR

Chimie	●○○○
Commerce	●●●●
Conduite de réunion	●●○○
Droit commercial	●●○○
Droit du travail / législation sociale	●○○○
Economie d'entreprise	●○○○
Gestion budgétaire et administrative	●●●●
Gestion commerciale	●●●●
Logiciels métier	●●●○
Réglementation et financement commerce international	●●○○
Techniques / méthodologies de négociation	●●○○

SAVOIR-FAIRE

- Définir et adapter un plan d'action en fonction des priorités, répartir le travail et allouer les ressources au sein d'une ou plusieurs équipes
- Définir, formuler et argumenter des demandes de modification ou d'évolution du système d'information métier
- Diriger, animer et développer une(des) équipe(s) de professionnels
- Mesurer les résultats, évaluer l'efficacité et la performance globale de son unité (qualité, satisfaction clients, profitabilité des produits, retour sur investissement, fidélisation fournisseurs, etc.)
- Mettre en place, analyser et interpréter des tableaux de bord et des statistiques
- Rédiger et adapter les procédures concernant son domaine d'activité
- Travailler en réseau avec des interlocuteurs multiples

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

Les compétences

SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE ATTENDUS

COMPÉTENCES TRANSVERSES

Utilisation des outils numériques	●●○○
Anglais	●●●●
Organisation et gestion du temps	●●●●
Travail en mode projet	●●●●
Animation et encadrement d'équipe	●●●●
Transmission de savoirs et savoir-faire	●●●●
Travail collaboratif	●●●●
Relation client	●●●●
Communication orale et écrite	●●●●
Analyse et synthèse	●●●○
Application des réglements et protocoles HSE	●●●●
Gestion et maîtrise des risques	●●●●
Diagnostic et résolution de problèmes	●●●●
Prise d'initiatives	●●●●
Créativité et inventivité	●●○○

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

Les certifications

QUELQUES CERTIFICATIONS PERMETTANT D'ACCÉDER AU MÉTIER...

MASTER

- Master DEG Développement Commercial et International, spécialité Achats et logistique
- Master DEG Développement Commercial et International, spécialité Marketing-vente
- Master DEG Marketing, Vente et Relation Client

LICENCE PROFESSIONNELLE

- Licence Professionnelle DEG Métiers du commerce international

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

Parcours professionnels

Métiers appartenant à la même famille que le métier cible

TRÈS PROCHES

- Responsable du service client H/F

PROCHES

- Responsable des ventes H/F
- Responsable d'entreprise H/F
- Responsable de centre de profits H/F

ÉLOIGNÉS / ÉVOLUTIONS

- Chef(fe) de projet Recherche et Développement en chimie
- Spécialiste merchandising / Publicité sur lieu de vente (PLV) H/F
- Responsable Ingénierie industrielle H/F
- Responsable des services généraux H/F
- Démonstrateur(trice) en parfumerie – cosmétique
- Chef(fe) de produit

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022