



Mise à jour : 28.06.2022

Responsable de l'administration commerciale H/F

NIVEAU D'EXPÉRIENCE

5 à 10 ans

SOUS-FAMILLE

Gestion et administration commerciale

CODE-ROME

M1701 : Administration des ventes

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

AUTRES APPELLATIONS

Responsable de l'administration des ventes H/F

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



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, rentabilité 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



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 règlements et protocoles HSE



Gestion et maîtrise des risques



Diagnostic et résolution de problèmes



Prise d'initiatives



Créativité et inventivité





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



Parcours professionnels

📦 Métiers appartenant à la même famille que le métier cible

■ ■ ■ TRÈS PROCHES

📦 Responsable du service client H/F



■ ■ ■ PROCHEs

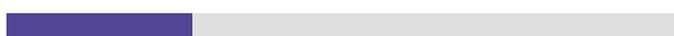
📦 Responsable des ventes H/F



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

