Mise à jour : 28.06.2022

Responsable des ventes H/F

NIVEAU D'EXPÉRIENCE
5 à 10 ans

FAMILLE
Marketing, Communication, Vente

SOUS-FAMILLE
Vente

AUTRES APPELLATIONS
Directeur(trice) des ventes , Chef(fe) de vente régional , Chef(fe) de délégation , Directeur(trice) commercial , Responsable commercial H/F , Directeur(trice) commercial(e) , Chef(fe) des ventes

CODE-ROME
D1406 : Management en force de vente

CODE PCS
374d

Présentation

Le/la responsable des ventes organise, anime et coordonne les programmes commerciaux dans son secteur. Sa mission est de développer les ventes en pilotant une équipe de vente ou un réseau d'agents.

Les activités

CE QU'IL FAIT AU QUOTIDIEN

- Contrôle de la conformité et validation des opérations commerciales
- Coordination des ventes, des actions de promotion, de publicité et d'information sur les produits
- Échanges d'informations et coordination avec les directions de l'entreprise et / ou collègues étrangers
- Encadrement, coordination, suivi et développement d'une ou plusieurs équipes
- Gestion et suivi des grands comptes, du réseau de distributeurs
- Gestion, suivi et contrôle des ressources / des moyens / des équipements et de leur utilisation, dans son domaine d'activité
- Passation de certains contrats avec les clients
- Planification et organisation des activités / projets / études et de moyens (humains, budgétaires, techniques, informationnels)
- Recherche / prospection de nouveaux clients
- Reporting des ventes / information aux clients, équipes de ventes, et services concernés sur les produits, les résultats, les actions commerciales
- Suivi de la réalisation des objectifs et du plan d'action commercial
- Suivi, contrôle et reporting des travaux, réalisations, résultats, budgets, planning, dans son

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

domaine d'activité
- Transmission des statistiques d'activité en collaboration avec son responsable

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

Les compétences

SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE ATTENDUS

SAVOIR

Chimie	●●○○
Commerce	●●●○
Droit commercial	●●○○
Droit du travail / législation sociale	●○○○
Economie d'entreprise	●●○○
Gestion budgétaire et administrative	●●○○
Langues étrangères	●●○○
Logiciels métier	●●○○
Marketing	●●○○
Négociation commerciale	●●●○
Pédagogie	●●○○
QHSSE	●○○○
Réglementation et financement commerce international	●○○○

SAVOIR-FAIRE

- Accompagner la montée en compétences des vendeurs sur le terrain
- Analyser le potentiel commercial d'un produit (forces, faiblesses, opportunités, risques)
- Analyser les marchés et identifier leurs potentiels
- Analyser les résultats de vente et décider des mesures correctives au regard des objectifs à réaliser
- Appréhender les problématiques et les métiers du client / prospect, analyser, qualifier et formaliser ses besoins et son potentiel (portefeuille clients)
- Choisir le message, le moment et le canal adaptés en fonction de l'action de communication
- Connaître les produits et services vendus afin de conseiller les clients
- Développer une stratégie d'extension d'un marché à l'international
- Élaborer le plan d'action commercial (PAC) relatif à son domaine
- Élaborer un budget commercial

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

- Manager une / des équipes de vente, ou un / des réseaux d'agents
- Mettre en place des campagnes d'e-mailing
- Négocier et conclure des accords commerciaux
- Piloter le trafic et le taux de transformation de son site web avec les outils adaptés (Google analytics, etc.)
- 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 Marketing-vente
- Master DEG Marketing, Vente et Relation Client

© 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
- Responsable de l'administration commerciale H/F

PROCHES

- Spécialiste merchandising / Publicité sur lieu de vente (PLV) H/F
- Responsable de centre de profits H/F
- Démonstrateur(trice) en parfumerie – cosmétique
- Chef(fe) de projet e-commerce
- Chef(fe) de produit

ÉLOIGNÉS / ÉVOLUTIONS

- Responsable marketing H/F
- Responsable d'entreprise H/F
- Chef(fe) de projet marketing digital

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022