

### Appellations (Métiers courants)

- Responsable des ventes
- Responsable des ventes zone export
- Responsable des ventes comptes-clés

### Définition

Organise et suit l'activité de la force de vente selon la politique commerciale de l'entreprise.  
Négocie et suit les contrats grands comptes.  
Coordonne une ou plusieurs équipes de commerciaux.

### Accès à l'emploi métier

*Remarque ADEM : Les informations décrites dans cette rubrique ne sont pas applicables au Luxembourg*

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT, ...) à Master (Master professionnel, diplôme d'école de commerce, ...) dans le secteur, complété par une expérience professionnelle dans la vente.

La pratique d'une langue étrangère, en particulier l'anglais, peut être requise.

### Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales, de sociétés de services en relation avec différents intervenants (service marketing, direction générale, ...) et en contact avec les commerciaux.

### Activités et compétences de base

#### Activités

- Déterminer les objectifs de stratégie de vente de son secteur
- Organiser et suivre l'activité de l'équipe de vente et lui apporter un appui technique
- Développer un portefeuille de clients/prospects
- Suivre le budget des actions commerciales
- Echanger des informations sur l'état du marché avec l'équipe de vente et différents services
- Mener les actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation, ...)

#### Compétences

- Techniques de vente
- Techniques de merchandising
- Eléments de base en marketing
- Circuits de distribution commerciale
- Gestion comptable et administrative
- Eléments de base en statistiques
- Droit commercial

## D1406 - Management en force de vente

### Activités et compétences de base

| Activités | Compétences   |
|-----------|---|
|           | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Techniques d'animation d'équipe</li> <li>■ Eléments de base en gestion des Ressources Humaines</li> <li>■ Techniques commerciales</li> <li>■ Utilisation d'outils bureautiques (traitement de texte, tableur,...)</li> </ul> |

### Activités et compétences spécifiques

| Activités  | Compétences   |
|--|---|
| <p>Suivre un marché sur une zone :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Européenne</li> <li>■ Mondiale</li> <li>■ Nationale</li> <li>■ Régionale</li> </ul>                      |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Négocier des contrats commerciaux avec les centrales d'achat (référencements, charte tarifaire, opérations promotionnelles, ...)</li> </ul>     |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Elaborer des réponses à appel d'offres, des propositions commerciales et contractualiser les modalités de prestations avec le client</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Procédures d'appel d'offres</li> </ul>                               |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Superviser des réseaux de vente ou des circuits de distribution internationaux (filiales, agences commerciales, ...)</li> </ul>                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Réglementation du commerce international (Incoterms, ...)</li> </ul> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Rechercher des emplacements de magasins et négocier les contrats immobiliers (permis de construire, ...)</li> </ul>                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Droit immobilier</li> </ul>  |

### Environnements de travail

| Structures  | Secteurs   | Conditions |
|---|--|------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Entreprise commerciale</li> <li>■ Entreprise industrielle</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Aéronautique, spatial</li> <li>■ Agriculture</li> </ul> |            |

Environnements de travail

| Structures  | Secteurs   | Conditions |
|---|--|------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Entreprise publique/établissement public</li> <li>■ Société de services</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Alimentaire</li> <li>■ Armement</li> <li>■ Automobile</li> <li>■ Bâtiment et Travaux Publics -BTP-</li> <li>■ Bois, ameublement</li> <li>■ Chimie</li> <li>■ Chimie fine</li> <li>■ Combustibles</li> <li>■ Commerce/vente</li> <li>■ Electricité</li> <li>■ Electroménager</li> <li>■ Electronique</li> <li>■ Energie, nucléaire, fluide</li> <li>■ Ferroviaire</li> <li>■ Habillement, cuir, textile</li> <li>■ Industrie cosmétique</li> <li>■ Industrie du papier, carton</li> <li>■ Industrie graphique</li> <li>■ Information et communication</li> </ul> |            |

Environnements de travail

| Structures | Secteurs   | Conditions |
|------------|--|------------|
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Informatique et télécommunications</li> <li>■ Mécanique, travail des métaux</li> <li>■ Métallurgie, sidérurgie</li> <li>■ Machinisme</li> <li>■ Nautisme</li> <li>■ Optique, optronique</li> <li>■ Pétrochimie</li> <li>■ Parachimie</li> <li>■ Plasturgie, caoutchouc, composites</li> <li>■ Sécurité, hygiène, environnement</li> <li>■ Sport et loisirs</li> <li>■ Tourisme</li> <li>■ Transport/logistique</li> <li>■ Verre, matériaux de construction</li> </ul> |            |

Mobilité professionnelle

Emplois proches

| Depuis | Vers |
|--------|------|
| ■      |      |

## D1406 - Management en force de vente

### Mobilité professionnelle

#### Emplois envisageables si évolution

##### Depuis

- Toutes les appellations
- Toutes les appellations
- Toutes les appellations

##### Vers

- D1504 - Direction de magasin de grande distribution
- K2111 - Formation professionnelle (Formateur / Formatrice commerce vente)
- M1707 - Stratégie commerciale