

### ❖ Appellations

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Chargé / Chargée d'expansion commerciale d'enseigne         | <input type="checkbox"/> Inspecteur commercial / Inspectrice commerciale                              |
| <input type="checkbox"/> Chef de secteur des ventes                                  | <input type="checkbox"/> Manager commercial / Manageuse commerciale des forces de vente               |
| <input type="checkbox"/> Chef des ventes   | <input type="checkbox"/> Manager commercial junior / Manageuse commerciale junior des forces de vente |
| <input type="checkbox"/> Délégué régional / Déléguée régionale des ventes            | <input type="checkbox"/> Responsable animateur / animatrice des forces de vente                       |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice des ventes                           | <input type="checkbox"/> Responsable animateur / animatrice des ventes                                |
| <input type="checkbox"/> Directeur / Directrice des ventes internationales           | <input type="checkbox"/> Responsable de la force de vente   |
| <input type="checkbox"/> Directeur national / Directrice nationale des ventes        | <input type="checkbox"/> Responsable des ventes   |
| <input type="checkbox"/> Directeur régional / Directrice régionale des ventes        | <input type="checkbox"/> Responsable des ventes comptes-clés  |
| <input type="checkbox"/> Directeur régional / Directrice régionale des ventes export | <input type="checkbox"/> Responsable des ventes zone export   |
| <input type="checkbox"/> Inspecteur / Inspectrice des ventes                         | <input type="checkbox"/> Responsable régional / régionale des ventes                                  |
| <input type="checkbox"/> Inspecteur / Inspectrice du cadre en assurances             | <input type="checkbox"/> Responsable ventes indirectes  |

### ❖ 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

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.

## ❖ Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Déterminer les objectifs stratégiques de vente d'un secteur <input type="checkbox"/> Assister techniquement l'équipe de vente <input type="checkbox"/> Superviser une équipe de vente <input type="checkbox"/> Développer un portefeuille clients et prospects <input type="checkbox"/> Mettre en place des actions commerciales <input type="checkbox"/> Suivre un budget <input type="checkbox"/> Animer une réunion de travail <input type="checkbox"/> Analyser un marché <input type="checkbox"/> Mettre en place des actions de gestion de ressources humaines	E R E E Ec C Es E Es	<input type="checkbox"/> Techniques commerciales <input type="checkbox"/> Techniques d'animation d'équipe <input type="checkbox"/> Techniques de vente <input type="checkbox"/> Merchandising / Marchandisage <input type="checkbox"/> Marketing / Mercatique <input type="checkbox"/> Circuits de distribution commerciale <input type="checkbox"/> Communication interpersonnelle <input type="checkbox"/> Leadership <input type="checkbox"/> Statistiques <input type="checkbox"/> Droit commercial <input type="checkbox"/> Gestion des Ressources Humaines <input type="checkbox"/> Gestion administrative <input type="checkbox"/> Gestion comptable <input type="checkbox"/> Logiciel de gestion clients <input type="checkbox"/> Outils bureautiques

## ❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Suivre un marché sur une zone européenne <input type="checkbox"/> Suivre un marché sur une zone mondiale <input type="checkbox"/> Suivre un marché sur une zone nationale <input type="checkbox"/> Suivre un marché sur une zone régionale	C C C C	<input type="checkbox"/> Langue étrangère - Allemand des affaires <input type="checkbox"/> Langue étrangère - Anglais des affaires <input type="checkbox"/> Langue étrangère - Espagnol des affaires
<input type="checkbox"/> Négocier un contrat <input type="checkbox"/> Établir un contrat de vente	Ec Ec	<input type="checkbox"/> Centrales d'achat
<input type="checkbox"/> Réaliser un appel d'offre <input type="checkbox"/> Proposer une réponse à un appel d'offre <input type="checkbox"/> Élaborer des propositions commerciales <input type="checkbox"/> Contractualiser une prestation	Ce Ec Ec E	<input type="checkbox"/> Procédures d'appels d'offres

## ❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Superviser des réseaux de vente ou des circuits de distribution internationaux	E	<input type="checkbox"/> Réglementation du commerce international (Incoterms, ...)
<input type="checkbox"/> Réaliser une procédure d'acquisition de terrain, de bien immobilier <input type="checkbox"/> Prospecter un emplacement de magasin	C Er	<input type="checkbox"/> Droit immobilier

## ❖ Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Entreprise commerciale <input type="checkbox"/> Entreprise industrielle <input type="checkbox"/> Entreprise publique/établissement public <input type="checkbox"/> Société de services	<input type="checkbox"/> Aéronautique, spatial <input type="checkbox"/> Agriculture <input type="checkbox"/> Alimentaire <input type="checkbox"/> Armement <input type="checkbox"/> Automobile <input type="checkbox"/> Bâtiment et Travaux Publics -BTP- <input type="checkbox"/> Bois, ameublement <input type="checkbox"/> Chimie <input type="checkbox"/> Chimie fine <input type="checkbox"/> Combustibles <input type="checkbox"/> Commerce/vente <input type="checkbox"/> Électricité <input type="checkbox"/> Électroménager <input type="checkbox"/> Électronique <input type="checkbox"/> Énergie, nucléaire, fluide <input type="checkbox"/> Ferroviaire <input type="checkbox"/> Habillement, cuir, textile <input type="checkbox"/> Industrie cosmétique <input type="checkbox"/> Industrie de santé <input type="checkbox"/> Industrie du papier, carton <input type="checkbox"/> Industrie graphique <input type="checkbox"/> Information et communication <input type="checkbox"/> Informatique et télécommunications	

## ❖ Environnements de travail

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

## ❖ Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<p><b>D1406 - Management en force de vente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<p><b>D1408 - Téléconseil et télévente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Responsable de centre d'appels</li> <li>- Superviseur / Superviseuse de centre d'appels</li> </ul>
<p><b>D1406 - Management en force de vente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<p><b>D1506 - Marchandisage</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>
<p><b>D1406 - Management en force de vente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<p><b>D1509 - Management de département en grande distribution</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>
<p><b>D1406 - Management en force de vente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<p><b>M1701 - Administration des ventes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>

## ❖ Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<b>D1406 - Management en force de vente</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul>	<b>M1706 - Promotion des ventes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul>

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>D1406 - Management en force de vente</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul>	<b>D1504 - Direction de magasin de grande distribution</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul>
<b>D1406 - Management en force de vente</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul>	<b>K2111 - Formation professionnelle</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Formateur / Formatrice commerce vente</li></ul>
<b>D1406 - Management en force de vente</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul>	<b>M1707 - Stratégie commerciale</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul>