

# M1707

## STRATÉGIE COMMERCIALE

### Autres emplois décrits

- Directeur commercial / Directrice commerciale
- Directeur commercial / Directrice commerciale export
- Directeur commercial international / Directrice commerciale internationale
- Responsable commercial / commerciale
- Responsable commercial international / commerciale internationale
- Responsable de la stratégie commerciale
- Responsable développement / Business Developer
- Responsable du développement commercial
- Responsable e-commerce

### Définition

- Définit et met en oeuvre la stratégie commerciale de l'entreprise selon des objectifs de rentabilité économique.
- Dirige un service et coordonne une équipe.
- Peut organiser et développer l'activité commerciale à l'international ou un type de vente en e-commerce.

### Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Master (M1, Master professionnel, diplôme d'école de commerce, diplôme d'ingénieur, ...) dans le secteur commercial.

Il est également accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 dans le secteur commercial (commercialisation, action commerciale, ...) ou technique (agriculture, sécurité, mécanique, ...), complété par une expérience professionnelle dans le secteur commercial.

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

### Compétences

#### Savoir-faire

Développement commercial	Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés
	<b>Déterminer le potentiel d'un client ou prospect</b>
	Développer un portefeuille clients et prospects
	<b>Mettre en oeuvre une stratégie commerciale</b>
	<b>Développer et fidéliser la relation client</b>
	<b>Réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle</b>
Stratégie de développement	Rechercher et identifier des évolutions de marchés, des marchés potentiels
	<b>Élaborer une stratégie commerciale</b>
	Piloter une activité
	Organiser l'activité commerciale export d'une entreprise
	Concevoir et gérer un projet

---

Gestion administrative

**Concevoir des supports de suivi et de gestion**

Réaliser des opérations liées à la gestion des ressources humaines

---

Gestion et contrôle

**Élaborer, suivre et piloter un budget**

---

Droit, contentieux et négociation

Établir les modalités de règlement d'un litige ou transmettre aux services juridiques, contentieux

---

Management

**Animer, coordonner une équipe**

---

Organisation

**Analyser, exploiter, structurer des données**

---

Recherche, Innovation

Rédiger un cahier des charges, des spécifications techniques

---

Communication

**Préparer et animer une réunion, un groupe de travail, un atelier**

---

## Savoir-être professionnels

---

Prendre des initiatives et être force de proposition

**Organiser son travail selon les priorités et les objectifs**

Faire preuve de rigueur et de précision

---

## Savoirs

---

Domaines d'expertise

Approvisionnement en ligne / E achat

**Données d'activité de la structure, du service**

E-commerce

**Gestion budgétaire**

**Management électronique de relation client (e-CRM)**

**Analyse statistique**

**Logiciel de gestion clients**

---

Normes et procédés

**Droit commercial**

Droit du commerce international

Réglementation des douanes

Réglementation du commerce électronique

**Marketing / Mercatique**

**Outils de planification**

---

Techniques professionnelles

**Techniques commerciales**

Techniques d'affacturage

Techniques de vente

---

## Contextes de travail

	Conditions de travail et risques professionnels	Déplacements professionnels Possibilité de télétravail
	Lieux et déplacements	Zone internationale Zone nationale Zone régionale
	Publics spécifiques	Clientèle d'entreprises Particuliers
	Types de structures	Association

## Secteurs d'activité

• Communication et marketing