

Métiers du Commerce, de la relation client et du marketing

Manageuse / Manager en force de vente

Autres appellations :

- ◊ Chargée / Chargé d'expansion commerciale d'enseigne
- ◊ Cheffe / Chef de secteur des ventes
- ◊ Responsable animatrice / animateur des forces de vente
- ◊ Responsable de la force de vente
- ◊ Manageuse commerciale / Manager commercial junior des forces de vente
- ◊ Manageuse commerciale / Manager commercial forces de vente

Correspondance code ROME :

- ◊ D1406

Savoirs

- ◊ 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
- ◊ Techniques d'animation d'équipe
- ◊ Eléments de base en gestion des Ressources Humaines
- ◊ Techniques commerciales

Compétences professionnelles

- ◊ 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, ...)

Prérequis

- ◊ Etre titulaire du Baccalauréat ou d'un diplôme équivalent

Parcours de Formation

- ◊ DUT Techniques de Commercialisation

Exemples d'évolution

- ◊ Cheffe / Chef des ventes
- ◊ Directrice / Directeur des ventes
- ◊ Directrice régionale / Directeur régional des ventes
- ◊ Responsable régionale / régional des ventes

Notes :
