

3.22 Fiche Métier – COMPETENCES Manager force de vente

1.	Intitulé de l'emploi appellations	<ul style="list-style-type: none"> • Chargé / Chargée d'expansion commerciale d'enseigne • Chef de zone • Chef des ventes • Délégué régional / Déléguée régionale des ventes • Directeur / Directrice des ventes • Directeur / Directrice des ventes internationales • Directeur national / Directrice nationale des ventes • Directeur régional / Directrice régionale des ventes • Directeur régional / Directrice régionale des ventes export • Inspecteur / Inspectrice des ventes • Inspecteur / Inspectrice du cadre en assurances • Inspecteur commercial / Inspectrice commerciale • Manager commercial / Manageuse commerciale forces de vente • Manager(euse) commercial(e) junior des forces de vente • Responsable animateur / animatrice des forces de vente • Responsable animateur / animatrice des ventes • Responsable de la force de vente • Responsable des ventes • Responsable des ventes comptes-clés • Responsable des ventes zone export • Responsable régional / régionale des ventes • Responsable ventes indirectes
2.	Code	REC/UMA/10512
3.	Famille Professionnelle	Support à l'entreprise/ Stratégie commerciale, marketing et activé commerciale
4.	Catégorie	Cadre
5.	Définition	
	<p>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.</p>	
6.	Environnement et conditions de travail	
	<p>L'activité de ce 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. Elle peut impliquer des déplacements.</p>	
7.	Conditions d'accès	
	<p>Ce métier est accessible à partir d'un BTS ou Licence en commerce, marketing ... complété par une expérience professionnelle dans la vente.</p>	

La pratique d'une langue étrangère, en particulier le français, est requise

Activités principales

- 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

09 Compétences requises

Nomenclature des compétences					
Les savoir faire					
Réf compétence	Description des compétences	I	P	M	T
1	Déterminer les objectifs de la stratégie de vente de son secteur	I	P	M	T
2	Développer les compétences de son équipe	I	P	M	T
3	Organiser l'activité de l'équipe de vente	I	P	M	T
4	Suivre l'activité de l'équipe de vente	I	P	M	T
5	Apporter un appui technique à l'équipe de vente	I	P	M	T
6	Développer un portefeuille de clients/prospects	I	P	M	T
7	Suivre le budget des actions commerciales	I	P	M	T
8	Utiliser l'outil bureautique (traitement de texte, tableur,...)	I	P	M	T

Les savoir					
Réf compétence	Description des compétences	I	P	M	T
1	Techniques de vente	I	P	M	T
2	Techniques de merchandising	I	P	M	T
3	Eléments de base en marketing	I	P	M	T
4	Circuits de distribution commerciale	I	P	M	T

5	Eléments de base en statistiques	I	P	M	T
6	Techniques commerciales	I	P	M	T
7	Procédures d'appel d'offres	I	P	M	T
8	Réglementation du commerce international (Incoterms, ...)	I	P	M	T
9	Droit immobilier	I	P	M	T
Les savoir êtres					
1	Etre disponible et orienté clients	I	P	M	T
2	Communiquer et gérer ses relations	I	P	M	T
3	Maintenir l'esprit d'équipe et de partage	I	P	M	T
4	Organiser et gérer le temps et les activités	I	P	M	T
5	Savoir se maîtriser et gérer ses comportements et ses émotions	I	P	M	T
6	Faire preuve de rigueur, de précision et de curiosité	I	P	M	T

* I : initiation / P : pratique / M : maîtrise / T : Tutorat /expertise