

# D1406

## MANAGEMENT EN FORCE DE VENTE

### Autres emplois décrits

- Chargé / Chargée d'expansion commerciale d'enseigne
- Chef de secteur des ventes
- 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 des forces de vente
- Manager commercial 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

### 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

Ce 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.

### Compétences

#### Savoir-faire

Relation client

**Assister techniquement l'équipe de vente**

**Développer un portefeuille clients et prospects**

**Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles**

Coordonner des actions de promotion

Élaborer, adapter une proposition commerciale

Répondre à un appel d'offre

Analyser les potentialités d'un marché d'entreprises clientes

**Analyser un marché**

**Élaborer une stratégie commerciale**

Développement commercial

Stratégie de développement	Prospecter un emplacement de magasin Superviser des réseaux de vente ou des circuits de distribution internationaux
Gestion administrative	Assurer la gestion administrative d'une activité
Pilotage et maîtrise des coûts	Lancer et gérer un appel d'offres
Gestion et contrôle	<b>Élaborer, suivre et piloter un budget</b> <b>Réaliser des opérations comptables</b> Réaliser une procédure d'acquisition de terrain, de bien immobilier
Droit, contentieux et négociation	Établir un contrat de vente Négocier un contrat
Management	<b>Animer, coordonner une équipe</b>
Gestion des Ressources Humaines	<b>Gérer les ressources humaines</b>
Organisation	<b>Utiliser les outils bureautiques</b>
Communication	<b>Préparer et animer une réunion, un groupe de travail, un atelier</b>
<b>Savoir-être professionnels</b>	Être à l'écoute, faire preuve d'empathie Travailler en équipe Faire preuve de rigueur et de précision
<b>Savoirs</b>	
Domaines d'expertise	Allemand des affaires Anglais des affaires Espagnol des affaires Centrales d'achat <b>Merchandising / Marchandisage</b> <b>Logiciel de gestion clients</b>
Normes et procédés	<b>Droit commercial</b> Droit immobilier Réglementation du commerce international (Incoterms, ...) <b>Marketing / Mercatique</b> Procédures d'appels d'offres
Techniques professionnelles	<b>Techniques commerciales</b>

## Contextes de travail

---



Conditions de travail et risques professionnels

Déplacements professionnels

---



Lieux et déplacements

Zone européenne  
Zone internationale  
Zone nationale  
Zone régionale

---

## Secteurs d'activité

---

• Commerce et distribution

---