

D1501

ANIMATEUR / ANIMATRICE DES VENTES

Autres emplois décrits

- Agent / Agente de promotion des ventes
- Animateur / Animatrice de réseau
- Animateur / Animatrice de vente
- Animateur commercial / Animatrice commerciale
- Animateur-démonstrateur / Animatrice-démonstratrice
- Démonstrateur / Démonstratrice

Définition

- En charge de la promotion d'un produit (ou d'un groupe de produits) au sein d'un réseau de points de vente, son activité s'exerce au niveau local, régional ou national et s'articule autour des divers événements commerciaux prévus par la stratégie commerciale.
- Organise, forme et anime la force de vente afin d'assurer la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Accès à l'emploi

Ce poste requiert généralement une première expérience terrain réussie en animation de vente ou animation commerciale. Une expérience dans l'encadrement et animation d'équipe commerciale est également souvent souhaitée.

Certifications et diplômes :

- BTS avec, par exemple, une formation en management des unités commerciales, en négociation et relation client...
- Diplôme d'école de commerce spécialisée en vente, marketing, distribution...
- DUT avec une spécialisation en techniques de commercialisation, force de vente, action commerciale
- Licence professionnelle en distribution spécialisée ou en commerce, avec une spécialité dans le domaine du marketing opérationnel
- Master avec une spécialisation en stratégie commerciale, marketing, sciences économiques...

Compétences

Savoir-faire

Assister au lancement des différents produits ainsi que des nouveaux points de vente.

Mettre en œuvre les actions marketing de terrain (actions de promotion ou de communication) définies avec les partenaires.

Organiser, aménager un espace de vente

Présenter et valoriser un produit ou un service

Réaliser le compte rendu d'une animation commerciale

Relayer la communication de son entreprise auprès des points de vente de son réseau.

Relayer les opérations marketing (publicités sur les lieux de vente, promotions, campagnes...).

Superviser l'application de la politique commerciale et du contrat de partenariat ou de franchise.

Veiller à diffuser une bonne image de son entreprise auprès des points de vente de son réseau.

Développement commercial

Management	<p>Accompagner les points de vente pour les aider à optimiser leurs résultats grâce aux observations de terrain.</p> <p>Former les équipes de terrain aux spécificités des produits et actions marketing.</p>
Stratégie de développement	<p>Analyser les indicateurs de performance après chaque opération marketing afin de développer le chiffre d'affaires et d'améliorer les prochaines opérations commerciales.</p> <p>Participer au déploiement du réseau de partenaires et au développement du chiffre d'affaires de l'entreprise.</p>
Organisation	<p>Utiliser les outils bureautiques</p> <p>Effectuer un reporting régulier à la hiérarchie</p>
Communication, Multimédia	<p>Organiser et participer aux divers événements d'animation (petits déjeuners, salons, conférences...) et ainsi qu'aux différentes réunions commerciales.</p>
Recherche, Innovation	<p>Assurer une veille sur les nouveautés et les innovations, y compris celles de la concurrence.</p>
Gestion des stocks	<p>Vérifier la bonne disponibilité et la bonne disposition des produits en point de vente.</p>
Qualité	<p>Contrôler des produits de démonstration</p>
Savoir-être professionnels	
	<p>Faire preuve d'autonomie</p> <p>Faire preuve de leadership</p> <p>Faire preuve de réactivité</p> <p>Faire preuve de rigueur et de précision</p> <p>Organiser son travail selon les priorités et les objectifs</p> <p>Prendre des initiatives et être force de proposition</p>
Savoirs	
Domaines d'expertise	<p>Anglais des affaires</p> <p>Argumentation commerciale</p> <p>Négociation</p>
Techniques professionnelles	<p>Techniques commerciales</p> <p>Techniques de vente</p>
Normes et procédés	<p>Marketing Mix</p>

Contextes de travail



Conditions de travail et risques professionnels

Déplacements professionnels

Travail en mode projet

Secteurs d'activité

• Commerce et distribution
