

M1706

CHEF DE PROMOTION DES VENTES

Autres emplois décrits

- Ingénieur / Ingénieure de promotion des ventes
- Responsable de la promotion des ventes
- Promoteur / Promotrice des ventes

Définition

- Définit et met en oeuvre les actions promotionnelles des produits afin de dynamiser les ventes, selon la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Peut diriger un service et coordonner une équipe.

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT, ...) à Master (diplôme d'école de commerce, Master professionnel, ...) en communication ou marketing.

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

Compétences

Savoir-faire

Développement commercial	Négocier des conditions commerciales
	Négocier des promotions
	Négocier l'emplacement d'un produit
	Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
	Adapter une campagne promotionnelle à une cible ou un produit
Stratégie de développement	Concevoir la campagne promotionnelle d'un produit
	Suivre le déroulement d'une campagne promotionnelle
	Concevoir et gérer un projet
	Mettre en place des solutions d'amélioration de la performance
	Diriger et gérer un ensemble, une structure, une organisation
Management	Analyser les résultats d'une campagne promotionnelle
	Animer, coordonner une équipe
	Gérer les ressources humaines
	Déterminer les caractéristiques des supports publicitaires
	Élaborer, suivre et piloter un budget

Communication	Apporter un appui technique lors du lancement d'une campagne promotionnelle
Pilotage et maîtrise des coûts	Assurer la gestion administrative d'une activité
Data et Nouvelles technologies	Analyser des informations sur un produit ou sur une gamme

Savoir-être professionnels

	Prendre des initiatives et être force de proposition
	Faire preuve d'autonomie
	Faire preuve de rigueur et de précision

Savoirs

Domaines d'expertise	Gestion budgétaire Merchandising / Marchandisage Sociologie Typologie du client Analyse statistique
Normes et procédés	Marketing / Mercatique Outils de planification Droit commercial Législation sociale
Techniques professionnelles	Techniques commerciales Techniques de communication orales, écrites et numériques

Contextes de travail

 Conditions de travail et risques professionnels	Déplacements professionnels
---	-----------------------------

Secteurs d'activité

• Communication et marketing
