

M1707

RESPONSABLE COMMERCIAL / COMMERCIALE

Autres emplois décrits

- Directeur commercial / Directrice commerciale
- Directeur commercial / Directrice commerciale export
- Directeur commercial international / Directrice commerciale internationale
- Responsable commercial international / commerciale internationale
- Responsable de la stratégie commerciale
- Responsable développement / Business Developer
- Responsable du développement commercial
- Responsable e-commerce

Définition

- Définit et met en oeuvre la stratégie commerciale de l'entreprise selon des objectifs de rentabilité économique.
- Dirige un service et coordonne une équipe.
- Peut organiser et développer l'activité commerciale à l'international ou un type de vente en e-commerce.

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Master (M1, Master professionnel, diplôme d'école de commerce, diplôme d'ingénieur, ...) dans le secteur commercial.

Il est également accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 dans le secteur commercial (commercialisation, action commerciale, ...) ou technique (agriculture, sécurité, mécanique, ...), complété par une expérience professionnelle dans le secteur commercial.

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

Compétences

Savoir-faire

Développement commercial	Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés
	Déterminer le potentiel d'un client ou prospect
	Développer un portefeuille clients et prospects
	Mettre en oeuvre une stratégie commerciale
	Développer et fidéliser la relation client
	Réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle
	Rechercher et identifier des évolutions de marchés, des marchés potentiels
Stratégie de développement	Élaborer une stratégie commerciale
	Organiser l'activité commerciale export d'une entreprise
Gestion administrative et comptable	Piloter une activité
	Concevoir et gérer un projet
Gestion administrative et comptable	Concevoir des supports de suivi et de gestion
	Réaliser des opérations liées à la gestion des ressources humaines

Gestion et contrôle	Élaborer, suivre et piloter un budget
Droit, contentieux et négociation	Établir les modalités de règlement d'un litige ou transmettre aux services juridiques, contentieux
Management	Animer, coordonner une équipe
Communication	Préparer et animer une réunion, un groupe de travail, un atelier
Communication, Multimédia	Rédiger un cahier des charges, des spécifications techniques
Data et Nouvelles technologies	Analyser, exploiter, structurer des données

Savoir-être professionnels

Prendre des initiatives et être force de proposition
Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
 Faire preuve de rigueur et de précision

Savoirs

Domaines d'expertise	Approvisionnement en ligne / E achat Données d'activité de la structure, du service E-commerce Gestion budgétaire Management électronique de relation client (e-CRM) Analyse statistique Logiciel de gestion clients
Normes et procédés	Droit commercial Droit du commerce international Réglementation des douanes Réglementation du commerce électronique Marketing / Mercatique Outils de planification
Techniques professionnelles	Techniques commerciales Techniques d'affacturage Techniques de vente

Contextes de travail

	Conditions de travail et risques professionnels	Déplacements professionnels Possibilité de télétravail
	Lieux et déplacements	Zone internationale Zone nationale Zone régionale
	Publics spécifiques	Clientèle d'entreprises Particuliers
	Types de structures	Association

Secteurs d'activité

- Communication et marketing