Observatoire paritaire, prospectif et analytique des métiers et qualifications de la Métallurgie

MÉTIERS

Responsable commercial

Acheter - Commercialiser

- Achats - Commerce

Le responsable commercial supervise et dirige les activités commerciales pour atteindre les objectifs de vente de l'entreprise. Il participe à l'élaboration de la stratégie commerciale et à la mise en œuvre des actions opérationnelles. Il contribue directement au développement de l'entreprise et à la fidélisation des clients.

MISSION PRINCIPALE

Pour atteindre les objectifs de vente fixés par sa direction, mais aussi satisfaire les exigences des clients, le directeur commercial élabore, anime et supervise la stratégie commerciale de l'entreprise. Il définit les grands axes en orientant le développement de l'entreprise sur ses marchés.

ACTIVITÉS

- Élaboration de la stratégie commerciale
- Développement commercial grands comptes
- Pilotage et suivi de l'activité commerciale

COMPÉTENCES

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Réaliser une veille documentaire

© Tous droits réservés
Utilisation des données en libre accès sous réserve de citer la source « Observatoire de la métallurgie » pour toute diffusion

- Définir une politique commerciale
- Développer le portefeuille clients (prospection, réponse aux appels d'offres…) et les échanges commerciaux
- Elaborer et suivre le budget
- Animer et gérer une équipe de commerciaux
- Concevoir le circuit de l'information du service commercial (réunions, notes, directives)
- Analyser les données d'activité de la structure et identifier des axes d'évolution

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES

- Se montrer agile et proactif dans ses démarches
- S'adapter aux changements, à l'incertitude et à la complexité
- Comprendre les enjeux relationnels et de pouvoir en entreprise
- Prendre en compte plusieurs paramètres à la fois dans ses analyses et ses décisions
- Faire preuve d'ouverture d'esprit et d'impartialité en étant factuel
- Développer l'empathie et l'écoute positive
- Entretenir des relations assertives avec les différents interlocuteurs

COMPÉTENCES TRANSVERSES

- Pratiquer l'anglais
- Exploiter les outils informatiques et numériques
- Utiliser des outils de communication
- Etre doté d'un sens du service et de capacités relationnelles
- S'adapter aux évolutions des réglementations
- Conduire la gestion d'un projet
- Déployer des méthodes de résolution de problèmes

MÉTIERS DE PROXIMITÉ

© Tous droits réservés
Utilisation des données en libre accès sous réserve de citer la source « Observatoire de la métallurgie » pour toute diffusion

PROCHE

- Responsable marketing
- Responsable relation clients

AXES DE MOBILITÉ PROFESSIONNELLE

MÉTIERS AVOISINANTS

- Responsable marketing

PERSPECTIVE D'ÉVOLUTION

- Directeur / Directrice d'entreprise, d'établissement

ACCÈS AU MÉTIER

LES DIPLÔMES

De nombreuses formations permettent d'accéder aux fonctions de directeur commercial :

- BTS action commerciale
- DUT
- École supérieure de commerce
- Mastères orientés commerce/gestion proposés par les écoles de commerce et d'ingénieurs
- Licence et master professionnel vente, commerce...

© Tous droits réservés
Utilisation des données en libre accès sous réserve de citer la source « Observatoire de la métallurgie » pour toute diffusion