Management en force de vente

Domaine : Force de vente

Appellations

- Chef des ventes
- Délégué régional des ventes
- Directeur des ventes
- Directeur de gestion Des cannaux de vente indirect
- Chef service commercial vente /achat
- Inspecteur commercial
- Administrateur des ventes
- Superviseur commercial des ventes
- Responsable animateur des ventes
- Inspecteur des ventes
- Responsable administration des ventes
- Chef département vente et marketing
- Manager commercial forces de vente
- Chef de secteur des ventes
- Chargé développement de vente

Accès au métier

Activités spécifiques avec compétences associées Les principales tâches spécifiques liées à ce métier avec les compétences spécifiques nécessaires. Administration Animer un réseau commercial Apporter un appui aux équipes commerciales Grande distribution Grands comptes Grossistes Mettre à jour la base de données clients /Prospects Participer à des actions de promotion commerciale (salons professionnels, foires, ...) Participer au processus de négociation du contrat de vente avec le client Petites et Moyennes Entreprises-PME Revendeurs

Conditions d'exercice

Conditions d'exercice du métier Environnement et modalités d'exercice de ce métier L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises commerciales ou industrielles, en relation avec différents intervenants (service marketing, comptabilité, administration, ...).

Activités de base

Activités de Base Activités quotidiennes fondamentales Apporter un appui technique aux équipes et proposer des axes d'amélioration Compléter les supports de suivi d'activité et les transmettre aux services concernés Déterminer les objectifs de vente et planifier l'activité de l'équipe Suivre et contrôler la réalisation des objectifs de vente

Compétences de base

Compétences de Base Compétences quotidiennes fondamentales Connaissances de base en gestion administrative et comptable Techniques de management Techniques de vente

Activités spécifiques

Activités spécifiques avec compétences associées Les principales tâches spécifiques liées à ce métier avec les compétences spécifiques nécessaires. Définir la stratégie commerciale de la force de vente de la structure International National Participer au recrutement et à l'organisation de la formation du personnel de vente Régional