

Stratégie commerciale

Domaine : Stratégie commerciale et marketing

Appellations

- Directeur des études de marché et de la planification
- Responsable commercial
- Chef de département commercial
- Chef de département analyse de marché
- Responsable e-commerce
- Directeur commercial international
- Directeur achat et commercial
- Chef de département planification
- Directeur de l'export
- Responsable commercial international
- Responsable du développement commercial
- Directeur commercial
- Responsable de la stratégie commerciale
- Directeur division des études de marché et de la planification

Accès au métier

Cet emploi/métier est accessible à partir d'une licence dans le secteur commercial, complétée par une expérience professionnelle dans le domaine. Il est également accessible avec un diplôme d'école supérieure de commerce.

Conditions d'exercice

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales ou de sociétés de services, en relation avec différents services et intervenants (production, marketing, études, clients grands comptes, fournisseurs, ...).

Activités de base

- Coordonner l'activité des commerciaux et leur apporter un appui technique
- Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise et définir les plans d'actions annuels (budget, promotion des produits, marchés à investir, ...)
- Organiser la force commerciale de l'entreprise (déploiement du réseau, formations commerciales, réunions, ...)
- Réaliser la veille concurrentielle des produits (marché, prix, nouvelles tendances, ...) et transmettre les informations aux services concernés
- Réaliser le suivi des clients grands comptes de la structure et analyser le potentiel de clients/prospects
- Suivre et analyser les données d'activité du service ou de la structure et proposer des axes d'évolution

Compétences de base

- Connaissances de base en gestion administrative et comptable
- Droit commercial
- Techniques commerciales
- Techniques d'analyse statistique
- Techniques d'animation d'une équipe
- Techniques de conduite de projet
- Techniques de marketing

Activités spécifiques

- Elaborer ou participer à l'élaboration de cahiers des charges lors du lancement de produits ou lors de campagnes promotionnelles-Règles d'élaboration d'un cahier des charges
- Etablir les modalités de règlement d'un litige et transmettre aux services juridiques, contentieux-Modalités de traitement des litiges
- Internationale
- Marketing
- Mener des actions de communication lors de manifestations commerciales, salons, professionnels, foires, expositions, ...)-Techniques de communication
- Mener les actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation, ...)
- Mener les actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation, ...)
- Nationale
- Organiser l'activité commerciale d'une entreprise de e-commerce
- Régionale