Administration des ventes

Domaine : Stratégie commerciale et marketing

Appellations

- Responsable de la gestion des commandes
- Chef de département ventes
- Chargé d’études partenariat
- Responsable des ventes

Accès au métier

Cet emploi/métier est accessible avec un Brevet de Technicien Supérieur-BTS- dans le secteur commercial, complété par une expérience professionnelle. Il est également accessible avec un diplôme d’enseignement supérieur en(commerce, Comptabilité, finance, contrôle de gestion, audit). L’utilisation d’outils informatiques (traitement de texte, tableur, ...) est exigée.

Conditions d'exercice

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales, de sociétés de services en relation avec différents services (production, logistique, commercial, comptable, ...) tous secteurs confondus.

Activités de base

• Apporter un appui technique aux commerciaux lors des plans d’actions commerciales • Contrôler le suivi administratif de comptes clients (avoirs, escomptes, encours, ...) la gestion de portefeuilles (dossiers de financement, solvabilité, ...) • Elaborer des prévisions de vente et participer à la planification de la production avec les service concernés • Elaborer et faire valider les procédures administratives de traitement des commandes • Suivre le traitement des commandes selon les règles et procédures et mettre en place si nécessaire des actions correctives

Compétences de base

• Droit commercial • Droit fiscal • Gestion financière • Réglementation douanière • Techniques d'analyse statistique • Techniques de gestion des stocks

Activités spécifiques

• Assurer le pilotage (mise en place, fonctionnement, suivi) des circuits de distribution des produits de l’entreprise • Coordonner l’activité d’une équipe • Organiser des enquêtes de "satisfaction clientèle et analyser les résultats-Techniques et méthodes d'enquête-Techniques de conduite d'entretien