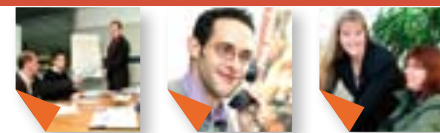


Directeur de département
 Directeur commercial
 Attaché commercial
 Commercial sédentaire
 Technico-commercial



Fiche métier

Directeur commercial



Environnement métier

Intitulé du métier

Directeur commercial.

Autres appellations du métier

Directeur commercial international, Directeur international, Directeur des ventes, Responsable commercial.

Définition ou description synthétique du métier

Le directeur commercial participe à la définition de la politique commerciale (en lien avec la direction générale), organise sa mise en œuvre, assure l'animation de la force de vente, et contribue à la stratégie de l'entreprise en termes de communication commerciale interne et externe. Par son action, il contribue à promouvoir l'image de la société et de ses fournisseurs vis-à-vis de la clientèle.

Accès au métier

Diplôme, certification ou habilitation, requis ou recherchés : si le métier reste accessible à des personnes non diplômées mais ayant une forte expérience, le niveau école de commerce tend à s'imposer. Dans les spécialités techniques, l'emploi est accessible à des personnes ayant une formation technique « métier » (niveau ingénieur demandé) puis des formations internes/externes à la vente et de fortes aptitudes à cette fonction.

Expérience : l'emploi est accessible à une personne ayant plus de 10 ans d'expérience de commercial terrain, ou 5 à 10 ans d'expérience de responsable secteur ou de chef de produit.

Conditions de travail

Forte implication au niveau de la direction générale ; responsabilités importantes. Déplacements occasionnels (visite des équipes de vente, organisation ou participation à des manifestations commerciales, rencontre de clients, etc.).

Relations fonctionnelles internes et/ou externes

En interne, avec l'ensemble des équipes commerciales, les chefs de département, le service marketing, l'administration des ventes.

En externe : relation clientèle (grands comptes) et fournisseurs.

commercial

Activités communes regroupées par domaine d'activités

Définition de la stratégie commerciale

- > Identifier les axes de développement commercial : cibles clientèles, segments porteurs, canaux de commercialisation.
- > Définir les objectifs de commercialisation (volumes et marges) en lien avec la direction générale.

Veille commerciale

- > Analyser l'évolution des marchés.
- > Analyser la concurrence.
- > Identifier de nouvelles cibles de prospection.

Management et animation de la force de vente

- > Gérer le budget de fonctionnement du service.
- > Allouer les moyens budgétaires, matériels et logiciels (applicatifs métiers de type Customer Relationship Management) nécessaires à l'action commerciale.
- > Définir les modalités de rétribution commerciale : motivation, incitations financières, règles relatives à la partie variable des rémunérations.
- > Réaliser des entretiens professionnels et le suivi de carrière.
- > Organiser les formations des équipes commerciales (définir les contenus de formation, animation).
- > Organiser des séminaires internes.

Marketing et communication

- > Organiser le merchandising et la politique de communication sur la gamme de produits, en lien avec les chefs de produits (ou le directeur marketing).
- > Développer des argumentaires de vente et des plaquettes de présentation (en lien avec les fournisseurs).
- > Développer des supports de communication à la vente (pour les commerciaux).
- > Rechercher des supports (média, presse, etc.) en vue d'opérations de communication externe.
- > Organiser des événements à finalité commerciale pour la société de commerce (invitation des fournisseurs, des clients).
- > Développer la communication commerciale sur le site internet.

Reporting

- > Rendre compte auprès de la direction générale de l'activité commerciale (volume, marge).
- > Alimenter des tableaux de bord (chiffre d'affaires, rentabilité).
- > Effectuer des analyses qualitatives (positionnement).

Activités spécifiques

- > Dans certaines entreprises, le directeur commercial peut prospecter directement et gérer en partie la relation client auprès de grands comptes.
- > Il est susceptible de superviser des entités commerciales à l'étranger (filiales, joint ventures, comptoirs commerciaux, équipes locales, etc.).

Directeur commercial

- > Dans certaines sociétés de commerce, le directeur commercial exerce une fonction support transversale sans responsabilité hiérarchique ni rôle de management. Les commerciaux peuvent exercer sous la responsabilité directe d'un « Business Unit Manager » (directeur de département). Dans ce cas, il intervient plus en soutien, conseil, et appui technique interne.
- > Il exerce alors une activité de « coaching » direct des commerciaux sur le terrain.

Compétences

Savoirs théoriques et procéduraux

- > Organisation et règles du commerce international.
- > Techniques commerciales.
- > Marketing opérationnel et techniques de communication.
- > Maîtrise de l'anglais (une seconde langue est nécessaire en fonction du pays de la maison mère, pour les filiales françaises de sociétés étrangères).

Savoirs de l'action (savoir-faire)

- > Connaître les réseaux d'acheteurs.
- > Connaître les méthodes de négociation.
- > Connaître les techniques de management d'équipes commerciales.
- > Savoir identifier les besoins des équipes commerciales.
- > Savoir motiver et fixer des objectifs aux équipes de vente.
- > Savoir évaluer la performance commerciale.
- > Connaître les applicatifs métiers (CRM - Customer Relationship Management : gestion de la relation client).
- > Savoir organiser une veille commerciale et marchés.
- > Connaître les habitudes commerciales des clients étrangers.

Compétences relationnelles et comportementales

- > Capacité d'anticipation.
- > Curiosité (nécessité d'être en veille commerciale permanente).
- > Capacité de conviction.
- > Sens de la communication interne et externe.
- > Capacité d'écoute et de dialogue.
- > Qualités de manager (gestion des conflits relationnels).
- > Capacité de résistance au stress.
- > Compréhension de différentes cultures.