



Directeur(trice) commercial

TOUS SECTEURS

MARKETING-COMMERCIAL

En quelques mots

Le Directeur(trice) Commercial a pour mission principale le développement de son activité, il vise à maximiser la rentabilité à travers des stratégies commerciales adaptées aux évolutions du marché.

Il définit la stratégie commerciale de l'entreprise, fixe les axes et les objectifs principaux de l'entreprise et supervise les opérations et activités commerciales. Il promeut l'image et la notoriété de l'entreprise à travers la mise en place d'une politique de communication.

Autres appellations

Directeur(trice) des ventes



Environnement de travail

Un Directeur(trice) Commercial se doit d'être un leader, il doit avoir le sens du travail en équipe afin d'orienter ses collaborateurs dans la bonne direction. L'esprit de synthèse, d'initiative et l'organisation sont des qualités nécessaires à la réalisation de ses missions. Un bon sens du relationnel est essentiel afin de persuader d'éventuels clients et de dialoguer avec les différents interlocuteurs de l'entreprise.



Comment accéder à ce métier ?

Le poste de Directeur(trice) Commercial s'adresse à des candidats possédant un diplôme de niveau bac+5, et en provenance d'une école de commerce. Il est également possible de parvenir à cette fonction par le biais de formations universitaires en commerce gestion à un niveau Master. Une solide expérience professionnelle (10 ans) est exigée.

Perspectives professionnelles

Le Directeur(trice) Commercial peut s'orienter vers une direction Marketing et éventuellement à la Direction générale de l'entreprise après plusieurs années d'expérience.



Ils parlent de leur métier

“ Après une école de commerce, j'ai rejoint le secteur du Papier Cartons en 1984 comme chargé de clientèle puis j'ai occupé différents postes : Vendeur, Responsable des ventes pour une ligne de produits puis Directeur Commercial. Mes missions sont multiples et variées : manager les équipes de vente, m'assurer que les ventes se fassent, gérer les réseaux, les projets de développement et parfois les crises...Je n'ai pas le temps de m'ennuyer. Je participe à beaucoup de réunions avec mes équipes mais aussi avec d'autres interlocuteurs comme les clients. J'effectue également beaucoup de déplacements notamment dans les périodes de négociation. ”



Directeur(trice) commercial

Connaissances

- Connaître la culture, les modes d'organisation et de fonctionnement de ses clients
- Connaître les principes du droit commercial
- Posséder une culture économique, financière et générale
- Connaître son secteur d'activité (concurrence, tarifs, prospects, produits...)
- Connaître et utiliser des outils d'analyse et de pilotage stratégique (SWOT, Porter, Balanced Score Card...)
- Connaître les règles pratiques du droit social (contrats de travail, discipline, gestion des heures de délégation...)
- Utiliser MS Project et savoir utiliser le CRM
- Connaître une seconde langue étrangère
- Connaître les différentes techniques de ventes (B to B, B to C, e-business...)

Compétences techniques

- Concevoir la politique de communication interne ou externe de l'entreprise en lien avec la stratégie définie
- Concevoir et élaborer le budget communication
- Réaliser le suivi et la mise en œuvre du budget communication
- Elaborer un cahier des charges communication et négocier les tarifs
- Comprendre les évolutions du marché et anticiper ses besoins en proposant une offre adaptée
- Définir et proposer une offre adaptée aux besoins du marché
- Contribuer à la définition, à la communication et à l'entretien du système de valeurs de l'entreprise
- Participer à la planification industrielle et commerciale du site ou de l'entreprise
- Définir la stratégie et piloter la politique commerciale relevant de son périmètre de responsabilité
- Participer à l'élaboration de la stratégie, des objectifs et des plans d'action du site ou de l'entreprise
- Elaborer, à court et moyen terme, le prévisionnel des ventes par famille de produits sous sa responsabilité
- Favoriser l'émergence des propositions d'amélioration de la part des membres de l'équipe
- Assurer la cohésion de son équipe et son adhésion aux objectifs de sa direction ainsi qu'à la stratégie de l'entreprise
- Développer les compétences de son équipe, notamment au travers des entretiens professionnels et de progrès
- Assurer la formation et le développement des compétences de son équipe en fonction des objectifs individuels et collectifs
- Maîtriser et faire appliquer consignes et procédures liés aux postes de travail (qualité, sécurité, environnement...)
- Expliquer, argumenter, négocier professionnellement dans une seconde langue étrangère
- Hiérarchiser, prioriser les actions de son secteur en vue de la satisfaction client

Compétences comportementales

- Représenter l'entreprise à l'extérieur auprès de l'environnement
- Etre attentif à anticiper l'évolution du marché, les menaces et les opportunités
- Faire adhérer les différents sites à un même projet
- Animer des équipes - projet inter sites ou avec différents partenaires externes
- Etre force d'aide à la décision ou à l'arbitrage pour son équipe
- Favoriser, au sein de l'équipe, un climat relationnel propice à l'atteinte des objectifs
- Adopter une attitude ferme et professionnelle dans la communication avec son interlocuteur
- Etre une force d'entraînement et de conviction vis-à-vis de l'ensemble des interlocuteurs de l'entreprise