



Responsable commercial

TOUS SECTEURS

MARKETING-
COMMERCIAL

En quelques mots

Le Responsable Commercial anime, coordonne et contrôle, avec ses collaborateurs, les activités de mise en œuvre de la stratégie commerciale nécessaires au développement sur le marché des biens ou des services proposés par l'entreprise.

Autres appellations

Responsable des ventes



Environnement de travail

Un Responsable 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 Responsable 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 formation universitaires en commerce gestion à un niveau Master. Une solide expérience professionnelle (5 ans) est exigée.

Perspectives professionnelles

Le Responsable Commercial peut, après plusieurs années d'expérience, prendre la responsabilité de directeur commercial.



Ils parlent de leur métier

“ Une des qualités essentielles pour réussir dans ce métier ? La capacité à stimuler une équipe de vendeurs, que ces derniers soient débutants ou chevronnés. Un exercice qui nécessite de savoir trouver les mots justes et de bien doser ses argumentaires dans un discours purement commercial, avec des objectifs chiffrés à atteindre, et le relationnel. Côté mobilité, parcourir les routes pour décrocher des rendez-vous avec des clients peut devenir lassant. C'est pourquoi un responsable commercial ne doit jamais hésiter à remotiver ses troupes !

”



Responsable commercial

Connaissances

- Connaître la structure des coûts et les règles de calculs
- Connaître l'anglais
- Connaître les différentes techniques de ventes (B to B, B to C, e-business...)
- Connaître les règles pratiques du droit social (contrats de travail, discipline, gestion des heures de délégation...)
- Savoir utiliser le CRM
- Connaître les principes de base 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 la culture, les modes d'organisation et de fonctionnement de ses clients

Compétences techniques

- Assurer le suivi du budget communication de son périmètre
- Planifier et coordonner les activités liées à un projet (environnement, moyens, ressources...) avec différents acteurs
- Superviser la négociation des litiges (financier ou autre) dans l'intérêt du client et de l'entreprise
- Expliquer, argumenter, négocier professionnellement en anglais
- Hiérarchiser, prioriser les actions de son secteur en vue de la satisfaction client
- 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...)
- Contribuer à la communication et à l'entretien du système de valeurs de l'entreprise
- Concevoir, réaliser et exploiter une étude de marché
- Participer à la planification industrielle et commerciale du site ou de l'entreprise
- Mettre en œuvre la stratégie, des objectifs et des plans d'action du site ou de l'entreprise
- Définir les objectifs commerciaux (par produit, par secteur, par membre de l'équipe), en lien avec la stratégie de l'entreprise
- Identifier et proposer des modifications pertinentes (du point de vue technologique, économique...) sur la gamme des produits de l'entreprise
- Elaborer, à court et moyen terme, le prévisionnel des ventes par famille de produits sous sa responsabilité
- Promouvoir la politique de communication interne ou externe de l'entreprise en lien avec la stratégie définie
- Concevoir des messages et supports de communication internes/externes adaptés
- Réaliser le suivi et la mise en œuvre du budget communication sur son périmètre
- Assurer le suivi du cahier des charges communication et de la négociation des tarifs



Responsable commercial

Compétences comportementales

- Etre une force d'entraînement et de conviction vis-à-vis de l'ensemble des interlocuteurs de l'entreprise
- 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 attentif à anticiper l'évolution du marché, les menaces et les opportunités
- Représenter l'entreprise à l'extérieur auprès de l'environnement