



Le Chef de Secteur ou Responsable de Secteur a des missions nombreuses et variées. Sa responsabilité est l'accroissement du Chiffre d'Affaires des produits dont il a la charge sur son secteur constitué de points de vente qu'il doit visiter régulièrement.



SES MISSIONS

- ✦ S'ASSURER QUE LES PRODUITS SONT PRÉSENTS ET VISIBLES DANS LES LINÉAIRES DES MAGASINS
- ✦ VENDRE ET METTRE EN PLACE LES ACTIONS PROMOTIONNELLES PRÉVUES AVEC LES CENTRALES
- ✦ ASSURER UNE VEILLE ET REMONTER LES INFORMATIONS
- ✦ GÉRER LES LANCEMENTS DES NOUVEAUX PRODUITS
- ✦ FORMER LES ÉQUIPES DES MAGASINS SI NÉCESSAIRE
- ✦ PROSPECTER ET ACCROITRE LE NOMBRE DE MAGASINS

SA FORMATION
BAC +2



- BTS FORCE DE VENTE
- BTS MUC
- DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

LE PACKAGE Upsell

FIXE ET VARIABLE SUR OBJECTIFS
VÉHICULE DE SERVICE
REMBOURSEMENT FRAIS PROFESSIONNELS

EVOLUTIONS POSSIBLES

CHEF DE VENTE
RESPONSABLE TRADE MARKETING
CHEF DE PRODUIT MARKETING
RESPONSABLE SUPPORT À LA VENTE
RESPONSABLE FORMATION COMMERCIALE

SES COMPÉTENCES

PERSÉVÉRANT
AUTONOME
RIGOUREUX
NÉGOCIATEUR
ORGANISÉ
À L'ÉCOUTE
EMPATHIQUE
FORCE DE PROPOSITION