



Le Chef des Ventes a de nombreuses responsabilités. Il est responsable de l'atteinte des objectifs commerciaux sur une région s'il est Chef des Ventes Régional, ou sur la France entière s'il est Chef des Ventes National. Pour cela il s'appuie sur sa Force de vente constituée de commerciaux.



SES MISSIONS

- ✦ PARTICIPER AU RECRUTEMENT DE SES COMMERCIAUX AFIN DE CONSTITUER UNE ÉQUIPE ÉQUILBRÉE
- ✦ FORMER SON ÉQUIPES SUR 2 DOMAINES : L'OFFRE PRODUIT PAR RAPPORT À LA CONCURRENCE & LES COMPÉTENCES MÉTIERS
- ✦ MOTIVER SA FORCE DE VENTE ET FIXER DES OBJECTIFS
- ✦ ACCOMPAGNER RÉGULIÈREMENT SON ÉQUIPE SUR LE TERRAIN
- ✦ REPORTER, FAIRE LA SYNTHÈSE DES RÉALISATIONS, ANALYSER ET PROPOSER DES ÉVOLUTIONS (HOMMES/OUTILS/MÉTHODES)

SA FORMATION
**BAC
+2**



- BTS FORCE DE VENTE
- BTS MUC
- DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION
- ECOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE

LE PACKAGE Upsell

FIXE ET VARIABLE
SUR OBJECTIFS
VÉHICULE DE SERVICE
REMBOURSEMENT
FRAIS PROFESSIONNELS

EVOLUTIONS POSSIBLES

DIRECTEUR DE CLIENTÈLE
RESPONSABLE TRADE MARKETING
CHEF DE MARCHÉ
RESPONSABLE SERVICE SUPPORT À LA VENTE
RESPONSABLE SERVICE FORMATION COMMERCIALE

SES COMPÉTENCES

EXIGEANT
HONNÊTE
OBJECTIF
BON PÉDAGOGUE
EXEMPLAIRE
(COMPORTEMENT & ATTITUDE)
MAÎTRISE
LES COMPÉTENCES
D'UN COMMERCIAL