

### ❖ Appellations

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Directeur commercial / Directrice commerciale                              | <input type="checkbox"/> Responsable de la stratégie commerciale        |
| <input type="checkbox"/> Directeur commercial / Directrice commerciale export                       | <input type="checkbox"/> Responsable développement / Business Developer |
| <input type="checkbox"/> Directeur commercial international / Directrice commerciale internationale | <input type="checkbox"/> Responsable du développement commercial        |
| <input type="checkbox"/> Responsable commercial / commerciale                                       | <input type="checkbox"/> Responsable e-commerce                         |
| <input type="checkbox"/> Responsable commercial international / commerciale internationale          |   |

### ❖ Définition

Définit et met en oeuvre la stratégie commerciale de l'entreprise selon des objectifs de rentabilité économique.

Dirige un service et coordonne une équipe.

Peut organiser et développer l'activité commerciale à l'international ou un type de vente en e-commerce.

### ❖ Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Master (M1, Master professionnel, diplôme d'école de commerce, diplôme d'ingénieur, ...) dans le secteur commercial.

Il est également accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 dans le secteur commercial (commercialisation, action commerciale, ...) ou technique (agriculture, sécurité, mécanique, ...), complété par une expérience professionnelle dans le secteur commercial.

La pratique d'une langue étrangère, en particulier l'anglais, peut être requise.

### ❖ Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales ou de sociétés de services, en relation avec différents services et intervenants (production, marketing, études, clients grands comptes, fournisseurs, ...).

### ❖ Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Organiser la force commerciale d'une entreprise	E	<input type="checkbox"/> Analyse statistique
<input type="checkbox"/> Définir une stratégie commerciale	E	<input type="checkbox"/> Management
<input type="checkbox"/> Organiser une stratégie commerciale	E	<input type="checkbox"/> Management électronique de relation client (e-CRM)
<input type="checkbox"/> Mettre en oeuvre une stratégie commerciale	E	<input type="checkbox"/> Marketing / Mercatique
<input type="checkbox"/> Concevoir le circuit de l'information du service commercial (réunions, notes, directives)	C	<input type="checkbox"/> Techniques commerciales

## ❖ Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Coordonner l'activité des commerciaux	E	<input type="checkbox"/> Techniques de négociation
<input type="checkbox"/> Réaliser le suivi d'une clientèle grand compte	Ce	<input type="checkbox"/> Techniques de communication
<input type="checkbox"/> Déterminer le potentiel d'un client ou prospect	Ec	<input type="checkbox"/> Techniques d'animation d'équipe
<input type="checkbox"/> Définir les plans d'actions annuels d'une entreprise	E	<input type="checkbox"/> Droit commercial
<input type="checkbox"/> Analyser les données d'activité de la structure, du service et identifier des axes d'évolution	Ei	<input type="checkbox"/> Gestion de projet
<input type="checkbox"/> Animer une réunion	Se	<input type="checkbox"/> Gestion budgétaire
<input type="checkbox"/> Mettre en place des actions de gestion de ressources humaines	Es	<input type="checkbox"/> Gestion comptable
<input type="checkbox"/> Élaborer un budget	Ec	<input type="checkbox"/> Gestion administrative
<input type="checkbox"/> Suivre un budget	C	<input type="checkbox"/> Logiciel de gestion clients
<input type="checkbox"/> Réaliser une veille documentaire (collecte, analyse etc.)	Ci	<input type="checkbox"/> Outils de planification
		<input type="checkbox"/> Veille concurrentielle

## ❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Organiser la stratégie commerciale sur une zone géographique internationale	E	<input type="checkbox"/> Droit du commerce international
<input type="checkbox"/> Organiser la stratégie commerciale sur une zone géographique nationale	E	<input type="checkbox"/> Réglementation des douanes
<input type="checkbox"/> Organiser la stratégie commerciale sur une zone géographique régionale	E	
<input type="checkbox"/> Rechercher et identifier des évolutions de marchés, des marchés potentiels	le	
<input type="checkbox"/> Prospector de nouveaux marchés	E	
<input type="checkbox"/> Développer un portefeuille clients et prospects	E	
<input type="checkbox"/> Superviser l'activité d'un service	Ec	<input type="checkbox"/> Techniques de vente
<input type="checkbox"/> Organiser l'activité commerciale export d'une entreprise	E	<input type="checkbox"/> Techniques d'affacturage
<input type="checkbox"/> Participer à l'élaboration d'un cahier des charges	Ce	
<input type="checkbox"/> Organiser l'activité commerciale d'une entreprise de e-commerce	E	<input type="checkbox"/> Réglementation du commerce électronique <input type="checkbox"/> E-procurement
<input type="checkbox"/> Représenter l'entreprise lors d'un événement extérieur	Es	

## ❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire

Savoirs

Établir les modalités de règlement d'un litige ou transmettre aux services juridiques, contentieux

Ce

## ❖ Environnements de travail

Structures

Secteurs

Conditions

- Entreprise industrielle
- Entreprise publique/établissement public
- Société de services

- Aéronautique, spatial
- Agriculture
- Alimentaire
- Armement
- Automobile
- Bâtiment et Travaux Publics -BTP-
- Bois, ameublement
- Chimie
- Chimie fine
- Combustibles
- Commerce/vente
- Électricité
- Électroménager
- Électronique
- Énergie, nucléaire, fluide
- Ferroviaire
- Habillement, cuir, textile
- Industrie cosmétique
- Industrie de santé
- Industrie du papier, carton
- Industrie graphique
- Information et communication
- Machinisme
- Mécanique, travail des métaux
- Métallurgie, sidérurgie
- Nautisme

## ❖ Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	<input type="checkbox"/> Optique, optronique <input type="checkbox"/> Parachimie <input type="checkbox"/> Pétrochimie <input type="checkbox"/> Plasturgie, caoutchouc, composites <input type="checkbox"/> Sécurité, hygiène, environnement <input type="checkbox"/> Sport et loisirs <input type="checkbox"/> Tourisme <input type="checkbox"/> Transport/logistique <input type="checkbox"/> Verre, matériaux de construction	

## ❖ Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<b>M1707 - Stratégie commerciale</b> ■ Toutes les appellations	<b>M1704 - Management relation clientèle</b> ■ Toutes les appellations
<b>M1707 - Stratégie commerciale</b> ■ Toutes les appellations	<b>M1705 - Marketing</b> ■ Toutes les appellations
<b>M1707 - Stratégie commerciale</b> ■ Toutes les appellations	<b>M1706 - Promotion des ventes</b> ■ Toutes les appellations

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>M1707 - Stratégie commerciale</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1504 - Direction de magasin de grande distribution</b> ■ Toutes les appellations

## ❖ Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>M1707 - Stratégie commerciale</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<b>K2111 - Formation professionnelle</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Formateur / Formatrice commerce vente</li></ul>
<b>M1707 - Stratégie commerciale</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<b>M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>