

MÉTIER



Responsable commercial

Département / Service :

Lieu de Travail :

Rattachement Hiérarchique :

Le responsable commercial est chargé de la génération de revenus pour le secteur commercial de son entreprise. Il/elle supervise diverses activités commerciales, notamment la définition des objectifs de vente, la coordination du développement des produits, la planification et l'optimisation des stratégies de vente, ainsi que la gestion de l'équipe de vente. De plus, il/elle est responsable de l'analyse du marché pour établir des prix compétitifs et maximiser la rentabilité des produits.

ACTIVITÉS

Gérer des équipes de vente	Organiser et animer une équipe d'agents commerciaux dans le cadre de la mise en œuvre d'un plan commercial. Assurer le coaching, transmettre des techniques et des directives de vente, et assurer la conformité des objectifs de vente
Mettre en œuvre des stratégies de marketing	Mettre en œuvre des stratégies visant à promouvoir un produit ou un service spécifique, en utilisant les stratégies marketing développées.
Gérer des canaux de vente	Surveiller, contrôler et envisager de nouveaux moyens directs et intermédiaires de mettre les services et les produits sur le marché.
Utiliser une démarche analytique à des fins commerciales	Comprendre, extraire et utiliser les modèles trouvés dans les données. Utiliser l'analyse pour décrire des événements concordants dans les échantillons observés afin de les appliquer à des projets commerciaux, des stratégies et des objectifs d'entreprises.
Intégrer de nouveaux produits dans la fabrication	Contribuer à l'intégration de nouveaux systèmes, produits, méthodes et composants dans la chaîne de production. Veiller à ce que les ouvriers de production soient correctement formés et respectent les nouvelles consignes.
Gérer des contrats	Négocier les modalités, les conditions, les coûts et les autres spécifications d'un contrat, tout en veillant à ce qu'ils respectent les exigences légales et soient juridiquement contraignants. Superviser l'exécution du contrat, approuver et documenter les modifications éventuelles.
Créer un réseau professionnel	Nouer le contact avec des personnes et les rencontrer dans un contexte professionnel. Rechercher un terrain d'entente et utiliser vos contacts au bénéfice des deux parties. Suivre les personnes de votre réseau professionnel personnel et rester informé au sujet de leurs activités.
Établir des relations d'affaires	Établir une relation positive sur le long terme entre les organisations et les tiers intéressés tels que les fournisseurs, les distributeurs, les actionnaires et autres acteurs, afin de les informer sur l'organisation et ses objectifs.

Faire converger les efforts en faveur du développement d'une entreprise

Synchroniser les efforts, les plans, les stratégies et les actions menés dans les services de l'entreprise en vue de sa croissance et de l'augmentation de son chiffre d'affaires. Veiller à ce que le développement de l'activité reste la finalité de tous les efforts de l'entreprise.

CONNAISSANCES

Gestion des risques

Niveau du critère : * Important
Niveau POTENTIEL PREMIUM > 11/20

Le processus d'identification, d'évaluation et de hiérarchisation de tous les types de risques et de leur provenance éventuelle, tels que les causes naturelles, les changements juridiques ou l'incertitude dans un contexte donné, ainsi que les méthodes de gestion efficace de ces risques.

Gestion de projets

Niveau du critère : * Important
Niveau POTENTIEL PREMIUM > 11/20

Comprendre la gestion du projet et les activités que comporte ce domaine. Connaître les variables qu'implique la gestion de projets, tels que le temps, les ressources, les exigences, les délais et la réponse à des événements imprévus.

Droit commercial

Niveau du critère : * Important
Niveau POTENTIEL PREMIUM > 11/20

Les règlements juridiques qui régissent une activité commerciale déterminée.

Compréhension des produits

Niveau du critère : * Important
Niveau POTENTIEL PREMIUM > 11/20

Les produits, leurs fonctionnalités, leurs propriétés et les exigences légales et réglementaires.

Gestion de la relation client

Niveau du critère : * Important
Niveau POTENTIEL PREMIUM > 11/20

L'approche de la gestion axée sur le client et les principes fondamentaux de relations réussies avec le client, qui mettent l'accent sur les interactions avec le client, telles que l'assistance technique, les services à la clientèle, le service après-vente et la communication directe avec le client.

Service clients

Niveau du critère : * De base
Niveau POTENTIEL PREMIUM > 11/20

Processus et principes liés au client, à l'utilisateur de services et aux services à la personne; il peut s'agir de procédures visant à évaluer la satisfaction des utilisateurs ou des utilisateurs de services.

Stratégies de tarification

Niveau du critère : * De base
Niveau POTENTIEL PREMIUM > 11/20

Techniques, théories et stratégies communément admises en matière de prix des biens. La relation entre les stratégies de tarification et les résultats obtenus sur le marché, tels que la maximisation de la rentabilité, la dissuasion des nouveaux entrants ou l'augmentation de la part de marché.

Systèmes de commerce électronique

Niveau du critère : * De base
Niveau POTENTIEL PREMIUM > 11/20

L'architecture numérique de base et les transactions commerciales pour les produits ou services de négociation réalisés par l'intermédiaire de l'internet, du courrier électronique, des appareils mobiles, des médias sociaux, etc.

Prix du marché

Niveau du critère : * De base
Niveau POTENTIEL PREMIUM > 11/20

La volatilité des prix en fonction de l'élasticité du marché et des prix, ainsi que les facteurs qui influencent l'évolution des prix et l'évolution du marché à long et à court terme.

Italien

Niveau du critère : * De base
Niveau POTENTIEL PREMIUM > 11/20

La langue italienne. L'italien est une langue officielle de l'UE.

COMPÉTENCES TRANSVERSALLES**Goût du travail**

Niveau du critère : Très important
Niveau souhaité : Intermédiaire
Niveau POTENTIEL PREMIUM > 9/20

Le goût du travail est essentiel pour maintenir une motivation élevée et une productivité constante, ce qui est crucial pour atteindre les objectifs commerciaux. Il favorise également un environnement de travail positif, ce qui peut renforcer la cohésion d'équipe.

Volonté et persévérance

Niveau du critère : Très important
Niveau souhaité : Intermédiaire
Niveau POTENTIEL PREMIUM > 9,4/20

La volonté et la persévérance permettent de surmonter les obstacles et de rester concentré sur les objectifs à long terme, ce qui est vital dans un environnement commercial compétitif. Ces qualités aident également à encourager et à motiver les membres de l'équipe à donner le meilleur d'eux-mêmes.

Ambition

Niveau du critère : De base
Niveau souhaité : Modéré
Niveau POTENTIEL PREMIUM > 7,1/20

L'ambition pousse à rechercher constamment de nouvelles opportunités de croissance et d'amélioration, ce qui est essentiel pour le développement commercial. Elle inspire également l'équipe à viser des performances élevées et à dépasser les attentes.

Sens de la compétition

Niveau du critère : De base
Niveau souhaité : Modéré
Niveau POTENTIEL PREMIUM > 7,2/20

Le sens de la compétition stimule l'innovation et l'efficacité, incitant les équipes à se surpasser pour atteindre des résultats supérieurs. Cela peut également renforcer la motivation personnelle et collective au sein de l'équipe de vente.

Sens de l'efficacité

Niveau du critère : Très important
Niveau souhaité : Intermédiaire
Niveau POTENTIEL PREMIUM > 9,8/20

Le sens de l'efficacité est crucial pour optimiser les processus de vente et maximiser les résultats avec les ressources disponibles. Cela permet également d'identifier rapidement les opportunités d'amélioration et d'ajuster les stratégies en conséquence.

Capacité de persuasion

Niveau du critère : Très important
 Niveau souhaité : Intermédiaire
 Niveau POTENTIEL PREMIUM > 8,9/20

La capacité de persuasion est essentielle pour influencer les clients et les partenaires, ce qui peut directement impacter les ventes et les relations commerciales. Elle permet également de créer des arguments convaincants pour soutenir les initiatives de l'entreprise.

Capacité de négociation

Niveau du critère : De base
 Niveau souhaité : Intermédiaire
 Niveau POTENTIEL PREMIUM > 8,3/20

La capacité de négociation est fondamentale pour parvenir à des accords bénéfiques qui maximisent la rentabilité et la satisfaction des clients. Elle est également importante pour gérer les conflits et établir des partenariats durables.

Esprit d'initiative

Niveau du critère : De base
 Niveau souhaité : Intermédiaire
 Niveau POTENTIEL PREMIUM > 8,5/20

L'esprit d'initiative favorise l'innovation et la proactivité, permettant d'identifier et d'exploiter de nouvelles opportunités commerciales. Cela encourage également une culture de responsabilité et d'engagement au sein de l'équipe.

Sens de l'organisation

Niveau du critère : Très important
 Niveau souhaité : Intermédiaire
 Niveau POTENTIEL PREMIUM > 9,7/20

Le sens de l'organisation est crucial pour gérer efficacement les tâches et les priorités, garantissant que les objectifs commerciaux sont atteints dans les délais impartis. Il aide également à coordonner les efforts de l'équipe pour une performance optimale.

Résistance au stress

Niveau du critère : Très important
 Niveau souhaité : Expert
 Niveau POTENTIEL PREMIUM > 11,2/20

La résistance au stress est essentielle pour maintenir une performance élevée dans des environnements de vente souvent exigeants et pressurisés. Cela permet également de gérer les défis avec calme et assurance, ce qui inspire confiance chez les clients et les collègues.

Sens des priorités

Niveau du critère : De base
 Niveau souhaité : Intermédiaire
 Niveau POTENTIEL PREMIUM > 7,5/20

Le sens des priorités aide à se concentrer sur les tâches les plus importantes, garantissant que les efforts sont dirigés vers les activités qui génèrent le plus de valeur. Cela permet également de mieux gérer le temps et les ressources disponibles.

Résolution des conflits

Niveau du critère : De base
 Niveau souhaité : Intermédiaire
 Niveau POTENTIEL PREMIUM > 7,1/20

La résolution des conflits est cruciale pour maintenir des relations harmonieuses au sein de l'équipe et avec les clients, ce qui favorise un environnement de travail positif. Elle permet également de trouver des solutions constructives aux désaccords, renforçant ainsi la collaboration.

Tact et diplomatie

Niveau du critère : De base
 Niveau souhaité : Intermédiaire
 Niveau POTENTIEL PREMIUM > 8,5/20

Le tact et la diplomatie sont importants pour naviguer dans des situations délicates et maintenir des relations professionnelles solides. Ces compétences aident à gérer les interactions avec sensibilité et respect, ce qui est essentiel dans le secteur commercial.

Facilité de contact

Niveau du critère : Très important
 Niveau souhaité : Intermédiaire
 Niveau POTENTIEL PREMIUM > 8,6/20

La facilité de contact est cruciale pour établir rapidement des relations de confiance avec les clients et les partenaires, ce qui peut faciliter les ventes. Elle permet également de créer un réseau professionnel solide, essentiel pour le développement commercial.

Travail en équipe

Niveau du critère : Très important
 Niveau souhaité : Expert
 Niveau POTENTIEL PREMIUM > 10,3/20

Le travail en équipe est fondamental pour atteindre des objectifs communs et maximiser les performances collectives. Une bonne collaboration favorise également l'échange d'idées et l'innovation au sein de l'équipe.

Capacité à écouter

Niveau du critère : De base
 Niveau souhaité : Intermédiaire
 Niveau POTENTIEL PREMIUM > 9/20

La capacité à écouter est essentielle pour comprendre les besoins et les préoccupations des clients, ce qui peut améliorer les relations et les résultats de vente. Elle favorise également une communication ouverte et constructive au sein de l'équipe.

Capacité à parler en public

Niveau du critère : Très important
 Niveau souhaité : Intermédiaire
 Niveau POTENTIEL PREMIUM > 7,4/20

La capacité à parler en public est importante pour présenter des idées et des produits de manière convaincante, ce qui peut influencer les décisions d'achat. Cela renforce également la visibilité et la crédibilité de l'entreprise sur le marché.

Disponibilité

Niveau du critère : Très important
 Niveau souhaité : Expert
 Niveau POTENTIEL PREMIUM > 8,9/20

La disponibilité est cruciale pour répondre rapidement aux besoins des clients et pour soutenir l'équipe dans ses efforts de vente. Elle montre également un engagement envers le succès des clients et des collègues.

Résistance à l'échec

Niveau du critère : De base
 Niveau souhaité : Intermédiaire
 Niveau POTENTIEL PREMIUM > 8,5/20

La résistance à l'échec est essentielle pour rebondir après des revers et maintenir une attitude positive, ce qui est vital dans un environnement commercial compétitif. Cela encourage également une culture d'apprentissage et d'amélioration continue.

Confiance en soi

Niveau du critère : Très important
 Niveau souhaité : Intermédiaire
 Niveau POTENTIEL PREMIUM > 8,3/20

La confiance en soi est fondamentale pour prendre des décisions audacieuses et pour persuader les clients, ce qui peut conduire à des résultats commerciaux positifs. Elle inspire également confiance chez les membres de l'équipe et les partenaires.

* **Expert** : Excellente compréhension et performance dans des situations complexes. Démonstre une capacité d'innovation, de résolution de problèmes avancés.

* **Intermédiaire** : Maîtrise fonctionnelle des compétences, connaissances ou comportements clés. Peut travailler de manière autonome sur des tâches modérément complexes.

* **Modéré** : Comprend les principes de base et possède des compétences initiales. Capable d'exécuter des tâches simples avec supervision.

SPÉCIFICITÉS MÉTIER

Condition d'accès

Formation : Diplôme de niveau Bac +3 minimum en commerce, marketing ou gestion

Expérience professionnelle : 5 années d'expérience dans un poste similaire ou en vente

Conditions de Travail

Type de Contrat : CDI, CDD, Freelance, Stage

Horaires : Temps plein, Temps partiel Spécificités :

Conditions physiques : Néant

Rémunération

Fourchette de salaire Entre 3 000 et 6 000 euros brut par mois

Perspectives d'évolution

Évolution Professionnelle possible : Responsable Marketing, Directeur Commercial, Directeur Général

Formation et Développement : Formations en négociation, gestion d'équipe, analyse de marché, techniques de vente

Critères d'Évaluation du Poste

Indicateurs de Performance : Atteinte des objectifs de vente, satisfaction client, délai de réponse aux demandes commerciales

