

Directeur commercial

Description synthétique

Le directeur commercial a la responsabilité du développement des ventes de produits pour son entreprise et l'enrichissement de son portefeuille de clients.

Pour atteindre ses objectifs, il organise sa réflexion, affine sa vision du marché et définit une stratégie commerciale en cohérence avec la stratégie de son entreprise.

Les missions principales

Définir les cibles de clientèle prioritaires.

Fixer des objectifs chiffrés de ventes par région, par segment, et par produit.

Définir les priorités et l'équilibre entre prospection et fidélisation ainsi qu'entre les différents canaux de vente.

Mettre en œuvre les plans d'actions de prospection et de fidélisation par cible, région et produit.

Participer au recrutement et à la gestion du personnel (formation, rémunération, promotion...).

Animer et motiver son réseau.

Tenir à jour les tableaux de bord des ventes, les analyser et assurer le reporting à la direction.

Développer la relation commerciale avec les grands comptes & clients stratégiques.

Compétences requises

Savoir argumenter et convaincre.

Savoir motiver les équipes pour l'atteinte des objectifs commerciaux – Être capable d'animer une équipe.

Élaborer et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales.

Savoir évaluer des options/opportunités de développement et prendre des décisions opérationnelles ou stratégiques en conséquence.

Savoir pratiquer l'écoute active pour comprendre la demande, les besoins et motivations de son interlocuteur.

Savoir faire appliquer les règles/procédures et contrôler.

Savoir organiser le travail de son équipe en gérant les aléas d'activité.

Être capable de former son équipe ou d'autres collaborateurs.

Savoir réaliser des analyses chiffrées (quantitatives).

Savoir analyser le potentiel commercial d'un produit, d'un client.

Parler anglais et éventuellement une ou plusieurs autres langues étrangères.

Famille d'emplois/autres appellations

Directeur des ventes.

Business manager.

Responsable commercial.