

Directeur commercial H/F

Sa mission

Le directeur commercial définit, anime et supervise une stratégie commerciale en vue d'accroître les ventes de l'entreprise et d'augmenter le chiffre d'affaires.

Il travaille dans des entreprises B to B ou B to C qui ont vocation à vendre des produits ou des services.

Ses activités

✓ **Elaborer la politique commerciale**

- Identifier les évolutions du marché et le positionnement de l'entreprise sur ce marché
- Mettre en relief des pistes de développement spécifiques à ce marché
- Déterminer les produits ou services à lancer, à maintenir et à abandonner, ainsi que leur quantité
- Fixer leur politique tarifaire
- Définir les moyens de développer l'offre de l'entreprise
- Soumettre un budget de fonctionnement à la Direction Générale
- Identifier les cibles commerciales adéquates et définir les objectifs de développement du CA.

✓ **Piloter et mettre en œuvre la politique commerciale**

- Accompagner la force commerciale sur le terrain pour la conseiller, mettre en place le système de primes
- Recruter de nouveaux collaborateurs
- Prévoir les actions de formation de son équipe
- Assurer le lien avec les autres services de l'entreprise.

✓ **Gérer le développement commercial grands comptes**

- Prospecter et fidéliser les comptes stratégiques pour l'entreprise
- Mener les négociations dans le cadre de nouveaux contrats
- Participer à des salons, des conférences, à toutes manifestations de représentation en externe.

✓ **Suivre les résultats de l'équipe commerciale**

- Faire le point sur les résultats individuels et collectifs
- Valider l'atteinte des objectifs
- Assurer le reporting auprès de la Direction Générale.

Ses connaissances

- Techniques de vente et de merchandising
- Management
- Gestion
- Economie locale
- Une ou deux langues étrangères dont l'anglais.

Ses qualités

- Aisance relationnelle pour jouer un rôle d'interface entre sa direction et son équipe
- Autorité naturelle pour fédérer son équipe, la stimuler
- Adaptabilité à des interlocuteurs, des environnements et des horaires divers
- Organisation pour coordonner son activité et celle de son équipe
- Rigueur et méthodologie pour mettre en place et suivre sa politique commerciale
- Sens de l'argumentation pour négocier des contrats de vente
- Autonomie dans le pilotage de son équipe
- Force de décision dans les choix à faire pour son équipe
- Grande résistance à la pression pour supporter les challenges à relever.

Ses voies d'accès au métier

Ecoles de Commerce, écoles d'ingénieurs ou masters professionnels ou de recherche à l'université.

Pour déposer vos offres d'emploi gratuitement sur notre site emploi:

<http://bourse-emploi-paris.fr/>

0 820 012 112

Service 0,12 € / min
+ prix appel

entreprises.cci-paris-idf.fr