

CHEF DES VENTES

Missions :

Chaque jour, il doit motiver ses troupes, suivre les résultats commerciaux de chacun, et essayer de faire progresser les ventes :

- Met en œuvre et réalise, dans son secteur géographique et dans son domaine la politique commerciale définie par ou avec la direction.
- Est responsable de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs pour les différentes unités (réseaux commerciaux, agences...).
- Répartit et gère les budgets.
- Analyse les résultats et prend les mesures correctives nécessaires.
- Recrute les commerciaux.
- Contrôle, anime et forme l'équipe de vente.

Personnalité/Qualité :

Capacité à motiver, Faculté d'adaptation, Charisme, Négociateur, Energique, Ténacité, Autonomie.

Compétences :

- connaissance de l'offre de l'entreprise, de la concurrence et de l'économie locale
- maîtrise des techniques de vente et de merchandising
- maîtrise de son budget
- coache efficacement ses équipes grâce à de solides capacités managériales.

Evolution professionnelle :

Il peut évoluer vers une fonction de directeur régional des ventes ou directeur national des ventes ou encore vers un poste relais tel que responsable merchandising.