

# **RESPONSABLE ADMINISTRATION des VENTES**

## **Missions :**

Le responsable administration des ventes coordonne la relation entre le client, le commercial et les différents services de l'entreprise. Son rôle intervient depuis l'enregistrement des commandes jusqu'à la livraison au client.

Ses principales missions sont de :

- Superviser le traitement administratif des commandes depuis leur réception jusqu'à la livraison chez les clients.
- Assurer l'interface avec les services commerciaux, production et logistique ainsi qu'avec l'administration de l'après-vente.
- Superviser l'administration de l'après-vente si le poste de Responsable après-vente n'existe pas dans l'entreprise.
- Rendre compte au Directeur commercial ou au Directeur des ventes.

## **Personnalité/Qualité :**

Rigoureux, fiable, qualités relationnelles et managériales, sens du compromis et de la négociation, bon communicant.

## **Compétences :**

Les compétences nécessaires sont :

- bonnes notions de comptabilité et de finance
- maîtrise des outils informatiques
- connaissance des logiciels de gestion spécifiques (SAP, Sage, Sybel...)

## **Evolution professionnelle :**

La fonction administration des ventes interagit de plus en plus avec les autres fonctions de l'entreprise, il existe donc des possibilités de passerelle vers :

- la fonction informatique (mise en place de nouveaux ERP)
- la fonction commerciale (responsable des ventes, responsable télévente ou responsable relations clients...)
- la fonction financière (spécialistes dans le crédit management ou responsable recouvrement facturation)