

# Directeur du développement commercial

## Description synthétique

Il est responsable du développement et de la gestion d'un portefeuille de clients, de produits ou de tout un secteur d'activité. Il définit les besoins avec les clients et il responsable de la rentabilité de la prestation. Il est soumis à un objectif commercial.

## Activités principales

- Suivre les résultats sur le plan commercial
- Rédiger des offres commerciales
- Coordonner et animer le développement commercial des comptes, produits ou activités en charge
- Encadrer et animer une équipe
- Se coordonner avec les équipes réalisant les prestations

## Activités accessoires

- pouvoir gérer un centre de profit

## Savoir-faire spécifique nécessaire

- Négocier avec les clients
- Développer un réseau commercial
- Organiser et coordonner les actions commerciales
- Identifier les besoins des clients et adapter l'offre en conséquence
- Maîtriser les produits ou prestations vendus ou expérience du secteur d'activités des clients

## Connaissances spécifiques requises

- Marketing
- Techniques de vente