

Directeur commercial

Description synthétique

Sa mission est de développer le chiffre d'affaires et les marges commerciales. C'est donc à lui que revient de définir et de conduire la stratégie commerciale de l'entreprise, de fixer les objectifs et les axes prioritaires des actions commerciales. Il est chargé également de diriger et d'animer les équipes commerciales. Il peut intervenir personnellement dans les négociations avec des grands comptes et doit être particulièrement attentif aux évolutions du marché et aux offres de la concurrence afin d'adapter en permanence les offres de l'entreprise.

Activités principales

- Définir la politique commerciale de l'entreprise, à partir de la stratégie de l'entreprise
- Diriger l'équipe commerciale
- Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise
- Participer à la négociation sur certains comptes stratégiques
- Participer au développement de nouveaux produits ou services adaptés à l'évolution du marché

Activités accessoires

- Recruter et former l'équipe de vente

Savoir-faire spécifique nécessaire

- Elaborer et conduire la politique commerciale
- Animer et développer une équipe commerciale
- Fixer les objectifs commerciaux (définition, moyens, plan d'action...)
- Animer une réunion
- Concevoir un argumentaire de vente
- Analyser et connaître son marché
- Entretenir la motivation de l'équipe de vente

Connaissances spécifiques requises

- Techniques de vente et de négociation
- Management
- Conduite de réunion

Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)

Cette fonction s'adresse à un profil de candidat expérimenté et ayant un niveau Bac+5