

DIRECTEUR DES VENTES

appellations voisines : directeur d'une équipe de vente, directeur export
métiers connexes : responsable des ventes



MISSIONS

Définit la stratégie de vente, coordonne sa mise en œuvre et contrôle ses résultats :

- > dirige les équipes de vente et assure le pilotage de leurs activités,
- > participe à la définition de la stratégie commerciale en proposant des projets de développement et des budgets (politique des retours, conditions commerciales, remises, etc.),
- > apporte son support dans la négociation de contrats importants,
- > suit et contrôle les budgets des frais commerciaux,
- > se tient informé de l'évolution des marchés et de la concurrence et fait remonter les informations pertinentes à sa hiérarchie, aux éditeurs et aux équipes marketing.



ÉLÉMENTS DE VARIABILITÉ

Selon les organisations du travail et le périmètre de poste, le directeur des ventes peut être amené à participer à des salons nationaux ou internationaux. La maîtrise de plusieurs langues est appréciée.

COMPÉTENCES REQUISES



Compétences techniques :

• Commerciale :

- connaître les clients, le marché, les produits et ceux de la concurrence pour adapter la stratégie commerciale,
- veiller au respect du droit des contrats, des procédures et des conditions de vente,
- évaluer le potentiel de vente d'un ouvrage ou d'un programme pour définir la stratégie commerciale,
- optimiser et stimuler les initiatives commerciales envers les points de vente (ex : librairies),
- gérer et négocier des contrats commerciaux,
- développer un argumentaire commercial visant à convaincre le client.

• Marketing :

- être force de proposition sur les actions correctives en termes de PLV et de merchandising,
- identifier et analyser l'information pertinente sur les évolutions du marché à remonter aux éditeurs et aux équipes marketing.

Compétences de gestion :

- former aux outils d'aide à la vente (système d'informations commerciales) et exploiter les informations,
- coordonner les actions, suivre les plannings et les budgets commerciaux,
- organiser avec les éditeurs les réunions de présentation des programmes aux commerciaux.

Compétences en management :

- définir l'organisation de l'équipe, participer au recrutement des commerciaux, veiller au développement de leurs compétences et à leur formation, contrôler leurs résultats,
- accompagner les commerciaux pendant leurs visites si besoin,
- assigner les objectifs quantitatifs et qualitatifs aux membres des équipes de vente,
- former les représentants/commerciaux sur le terrain.

Compétences relationnelles :

- créer et entretenir des relations avec les éditeurs et les distributeurs.



PLACE DANS L'ORGANIGRAMME DES EMPLOIS

Il travaille sous l'autorité d'un directeur commercial ou d'un directeur de diffusion commerciale. Il encadre les postes de représentants et d'assistants. Selon les organisations du travail, il peut être amené également à encadrer les agents, responsables relations librairies et/ou comptes clés. En interne, il travaille en relation avec le service éditorial, le service marketing, la direction, le service presse. En externe, il travaille avec les agents externes indépendants, les librairies.



FILIÈRES DE FORMATION

Les formations professionnelles certifiantes de niveau I (ex : école de commerce, master en commercialisation du livre) peuvent préparer à l'exercice du métier. La fonction de directeur des ventes comme celle de directeur commercial est une fonction dont les compétences s'acquièrent par l'expérience professionnelle.



CONDITIONS D'EXERCICE

Le directeur commercial travaille en équipe (coordination, encadrement, reporting). Il peut être interne à la maison d'édition, ou faire partie d'une structure de diffusion externe ; dans ce cas, il travaille pour plusieurs maisons d'édition.



MOBILITÉS PROFESSIONNELLES

Le directeur des ventes démarre généralement sa carrière comme responsable d'une équipe de vente ou encore négociateur comptes clés. Il peut aussi venir du marketing, et de l'éditorial. Le directeur des ventes peut envisager de devenir directeur commercial et/ou marketing, dans le cadre d'une mobilité interne ou externe.

SOURCE : CPNE DE L'ÉDITION - MARS 2017
POUR PLUS D'INFORMATIONS : WWW.SNE.FR