

RESPONSABLE VENTES DIRECTES

appellations voisines : chef des ventes directes, responsable de coordination commerciale, animateur de marché
métiers connexes : responsable régional des ventes



MISSIONS

Supervise une équipe chargée des ventes directes :

- > encadre une équipe de télévendeurs et/ou d'opérateurs de saisie chargés de la prise de commandes par téléphone,
- > organise, en liaison avec les éditeurs, les campagnes de ventes directes et assure leur pilotage avec son équipe,
- > définit, en fonction des ouvrages, la cible de clients et de prospect,
- > réalise le suivi des clients, traite toute demande ou réclamation de leur part,
- > met en place les moyens nécessaires à la gestion des campagnes, à la gestion des commandes, de la facturation et des données clients.



COMPÉTENCES REQUISES

Compétences techniques :

- analyser le marché et la position de son offre par rapport à la concurrence pour définir un plan d'action commercial adapté,
- établir un plan de prospection pour adapter son approche commerciale,
- conduire une négociation commerciale concluante,
- valoriser les catalogues sur de nouveaux points de vente,
- proposer des produits clés en main aux entreprises,
- superviser la mise en œuvre de la stratégie de prospection.

Compétences de gestion :

- développer le chiffre d'affaires des produits dont il a la charge et suivre les budgets,
- alimenter un tableau de bord des ventes réalisées pour assurer un reporting fiable,
- assurer le suivi commercial, financier et administratif des actions mises en œuvre.

Compétences en management :

- garantir la qualité et l'efficacité de la relation commerciale en gérant l'organisation d'un service de vente directe,
- être un appui technique pour l'équipe de vente sur le terrain,
- recruter, former et suivre l'activité de son équipe.

Compétences relationnelles :

- entretenir les relations avec les éditeurs,
- faire remonter au service marketing et éditorial les informations terrain afin de contribuer à l'amélioration de l'offre produits.



PLACE DANS L'ORGANIGRAMME DES EMPLOIS

Il travaille sous l'autorité du directeur des ventes ou du directeur commercial.
Il encadre une équipe de commerciaux, chargés de ventes directes.
En interne, il travaille en relation avec les services marketing, diffusion.
En externe, il travaille avec les clients/prospects.



FILIÈRES DE FORMATION

Les formations certifiantes de niveau II dans le domaine commercial peuvent permettre d'accéder au métier.
La fonction de responsable ventes directes comme celle de responsable comptes clés est une fonction dont les compétences s'acquièrent par l'expérience professionnelle.



CONDITIONS D'EXERCICE

Le métier de responsable ventes directes implique des déplacements et un travail collectif avec l'équipe de commerciaux qu'il supervise.



MOBILITÉS PROFESSIONNELLES

Un responsable des ventes directes peut poursuivre sa carrière en tant que directeur des ventes, après avoir acquis de l'expérience et des compétences de gestion et de management.



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