

Appellations (Métiers courants)

■ Directeur commercial / Directrice commerciale

■ Responsable commercial / commerciale

Définition

Définit et met en oeuvre la stratégie commerciale de l'entreprise selon des objectifs de rentabilité économique.

Dirige un service et coordonne une équipe.

Peut organiser et développer l'activité commerciale à l'international ou un type de vente en e-commerce.

Accès à l'emploi métier

Remarque ADEM : Les informations décrites dans cette rubrique ne sont pas applicables au Luxembourg

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Master (M1, Master professionnel, diplôme d'école de commerce, diplôme d'ingénieur, ...) dans le secteur commercial.

Il est également accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 dans le secteur commercial (commercialisation, action commerciale, ...) ou technique (agriculture, sécurité, mécanique, ...), complété par une expérience professionnelle dans le secteur commercial.

La pratique d'une langue étrangère, en particulier l'anglais, peut être requise.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales ou de sociétés de services, en relation avec différents services et intervenants (production, marketing, études, clients grands comptes, fournisseurs, ...).

Activités et compétences de base

Activités	Compétences
<ul style="list-style-type: none">■ Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise et définir les plans d'actions annuels (promotion des produits, marchés à investir, ...)■ Elaborer et gérer les budgets■ Organiser la force commerciale de l'entreprise (déploiement du réseau, formations commerciales, ...)■ Mener les actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation, ...)■ Concevoir le circuit de l'information du service commercial (réunions, notes, directives, ...) et échanger des informations avec les commerciaux■ Coordonner l'activité des commerciaux et leur apporter un appui technique■ Suivre et analyser les données d'activité du service ou de la structure et proposer des axes d'évolution■ Réaliser le suivi des clients grands comptes de la structure et analyser le potentiel de clients/prospects	<ul style="list-style-type: none">■ Droit commercial■ Gestion comptable et administrative■ Conduite de projet■ Techniques d'animation d'équipe■ Techniques de communication■ Techniques de conduite de réunion■ Techniques de management■ Techniques de marketing

M1707 - Stratégie commerciale

Activités et compétences de base

Activités	Compétences
<ul style="list-style-type: none"> ■ Réaliser la veille concurrentielle des produits (marché, prix, nouvelles tendances, ...) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gestion budgétaire ■ Techniques commerciales ■ Analyse statistique ■ Utilisation d'outils de planification

Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
Organiser la stratégie commerciale sur une zone géographique : <ul style="list-style-type: none"> ■ Internationale ■ Nationale ■ Régionale 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Droit du commerce international ■ Réglementation des douanes
Superviser l'activité d'un service spécifique : <ul style="list-style-type: none"> ■ Marketing ■ Ventes 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Organiser l'activité commerciale export d'une entreprise ■ Elaborer ou participer à l'élaboration de cahiers des charges lors du lancement de produits ou lors de campagnes promotionnelles ■ Organiser l'activité commerciale d'une entreprise de e-commerce 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Affacturage
<ul style="list-style-type: none"> ■ Représenter l'entreprise lors de salons, foires, expositions, ... ■ Etablir les modalités de règlement d'un litige ou transmettre aux services juridiques, contentieux 	<ul style="list-style-type: none"> ■ E-procurement - Gestion électronique des achats ■ Réglementation du commerce électronique

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> ■ Entreprise industrielle ■ Entreprise publique/établissement public ■ Société de services 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aéronautique, spatial ■ Agriculture ■ Alimentaire ■ Armement ■ Automobile ■ Bâtiment et Travaux Publics -BTP- ■ Bois, ameublement ■ Chimie ■ Chimie fine ■ Combustibles ■ Commerce/vente ■ Electricité ■ Electroménager ■ Electronique ■ Energie, nucléaire, fluide ■ Ferroviaire ■ Habillement, cuir, textile ■ Industrie cosmétique ■ Industrie du papier, carton 	

M1707 - Stratégie commerciale

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Industrie graphique ■ Information et communication ■ Mécanique, travail des métaux ■ Métallurgie, sidérurgie ■ Machinisme ■ Nautisme ■ Optique, optronique ■ Pétrochimie ■ Parachimie ■ Plasturgie, caoutchouc, composites ■ Sécurité, hygiène, environnement ■ Sport et loisirs ■ Tourisme ■ Transport/logistique ■ Verre, matériaux de construction 	

Mobilité professionnelle

Emplois proches

Depuis	Vers
<ul style="list-style-type: none"> ■ Toutes les appellations 	<ul style="list-style-type: none"> ■ M1704 - Management relation clientèle

M1707 - Stratégie commerciale

Mobilité professionnelle

Emplois proches

Depuis	Vers
■ Toutes les appellations	■ M1705 - Marketing

Emplois envisageables si évolution

Depuis	Vers
■ Toutes les appellations	■ D1504 - Direction de magasin de grande distribution
■ Toutes les appellations	■ K2111 - Formation professionnelle (Formateur / Formatrice commerce vente)
■ Toutes les appellations	■ M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise