



Le Chef des Ventes a de nombreuses responsabilités. Il est responsable de l'atteinte des objectifs commerciaux sur une région s'il est Chef des Ventes Régional, ou sur la France entière s'il est Chef des Ventes National. Pour cela il s'appuie sur sa Force de vente constituée de commerciaux.



### SES MISSIONS

- ✦ PARTICIPER AU RECRUTEMENT DE SES COMMERCIAUX AFIN DE CONSTITUER UNE ÉQUIPE ÉQUILBRÉE
- ✦ FORMER SON ÉQUIPES SUR 2 DOMAINES : L'OFFRE PRODUIT PAR RAPPORT À LA CONCURRENCE & LES COMPÉTENCES MÉTIERS
- ✦ MOTIVER SA FORCE DE VENTE ET FIXER DES OBJECTIFS
- ✦ ACCOMPAGNER RÉGULIÈREMENT SON ÉQUIPE SUR LE TERRAIN
- ✦ REPORTER, FAIRE LA SYNTHÈSE DES RÉALISATIONS, ANALYSER ET PROPOSER DES ÉVOLUTIONS (HOMMES/OUTILS/MÉTHODES)

SA FORMATION  
**BAC  
+2**



- BTS FORCE DE VENTE  
- BTS MUC  
- DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION  
- ECOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE

### LE PACKAGE Upsell

FIXE ET VARIABLE  
SUR OBJECTIFS  
VÉHICULE DE SERVICE  
REMBOURSEMENT  
FRAIS PROFESSIONNELS

### EVOLUTIONS POSSIBLES

DIRECTEUR DE CLIENTÈLE  
RESPONSABLE TRADE MARKETING  
CHEF DE MARCHÉ  
RESPONSABLE SERVICE SUPPORT À LA VENTE  
RESPONSABLE SERVICE FORMATION COMMERCIALE

### SES COMPÉTENCES

EXIGEANT  
HONNÊTE  
OBJECTIF  
BON PÉDAGOGUE  
EXEMPLAIRE  
(COMPORTEMENT & ATTITUDE)  
MAÎTRISE  
LES COMPÉTENCES  
D'UN COMMERCIAL