

RESPONSABLE DES VENTES

Apprenez-en plus sur les métiers autour des produits laitiers



DÉCOUVREZ LE MÉTIER DE RESPONSABLE DES VENTES

Le responsable de ventes établit de nouvelles stratégies avec son équipe dans le but d'optimiser les chiffres de vente.

DESCRIPTIF DU MÉTIER

L'industrie du commerce regroupe plusieurs métiers exercés par des professionnels chevronnés. Chacun de ces métiers exige de la rigueur, de la passion, l'amour de la qualité et du travail bien fait. Chargé d'encadrer une équipe de commerciaux, le responsable des ventes ne déroge pas à la règle. Rôle principal, missions, prérequis, compétences, formations, découvrez l'essentiel sur ce métier.

Le responsable des ventes dirige une équipe. Sa principale fonction est d'accroître les chiffres de ventes d'un secteur ou dans une zone géographique précise.

LE RESPONSABLE DES VENTES : QUI EST-CE ?

Le responsable des ventes est sur le terrain et peut être amené à faire de nombreuses heures supplémentaires. La pression induite par les objectifs à atteindre est également constamment présente dans le quotidien d'un responsable de ventes. En progressant dans sa carrière, un responsable des ventes peut être promu au poste de directeur commercial. Ce professionnel peut travailler dans les secteurs de l'alimentation, dans la distribution ainsi que dans le secteur médical.

QUE FAIT LE RESPONSABLE DES VENTES ?

Le responsable des ventes accompagne les commerciaux au quotidien, et répond à leurs besoins, tout en mettant en place un bon encadrement. Il se charge de recruter et d'intégrer à son équipe de nouveaux commerciaux s'il y a lieu de le faire. Il veille à l'atteinte des objectifs fixés par la direction en usant de tous les moyens à sa disposition.

Le responsable des ventes doit organiser des réunions chaque semaine avec son équipe de commerciaux afin de faire un point, mais aussi échanger. Il devra discuter et établir de nouvelles stratégies avec son équipe toujours dans le but

d'optimiser les chiffres de vente.

Chaque phase du processus de vente est sous sa supervision. Partant de la livraison des produits à vendre jusqu'au moment de l'encaissement, il a l'œil sur tout. Il doit régulièrement s'assurer de la disponibilité des produits et veiller à ce qu'ils soient livrés dans les temps. Il se charge de vérifier les factures impayées et de relancer les débiteurs.

En cas de litige avec un client, il intervient et règle le problème. Il élabore des solutions pour prévenir d'éventuels écarts et s'occupe de la mise en place d'actions correctives.

En étroite relation avec sa direction, il doit fréquemment réaliser des rapports ainsi que des tableaux de bord. Il s'occupe de planifier l'emploi du temps de ses collaborateurs et de réaliser des témoins des résultats espérés. Maîtrisant les normes relatives à l'hygiène, au respect de l'environnement, à la qualité et à la sécurité, il veille au respect strict de ces dernières.

Le respect de ces normes est d'autant plus rigoureux quand il a à charge des produits périssables. Dans le cadre de sa fonction, il est en contact permanent avec les fournisseurs. L'une de ses missions est de faire des propositions à la direction pour l'évolution de son secteur.





AUTRES APPELLATIONS

- Chef de secteur
- Responsable export
- Responsable de secteur
- Responsable grands comptes
- Responsable commercial



LES FORMATIONS QUI MÈNENT À CE MÉTIER

Pour espérer devenir responsable des ventes, il faut acquérir des diplômes. Il faut ensuite exercer dans les domaines de l'action commerciale et de la vente afin de gagner en expérience. La formation pour obtenir les diplômes menant à ce métier peut durer deux ou trois ans.

Il est donc possible d'exercer ce métier avec :

- un BTS technico-commercial;
- un BTS en négociation et relation client;
- un DUT techniques de commercialisation
- une licence professionnelle de responsable des ventes.

Il faut, en particulier, **une licence professionnelle en commerce international ou une licence professionnelle en gestion de point de vente.**

De même que la licence professionnelle, avoir un diplôme plus élevé est un atout pour occuper des postes importants. Ainsi, un **master en commerce marketing ou un master en management et commerce international** peut vous conduire au poste de responsable des ventes et bien plus.

INTERVIEW VIDÉO



SAVOIR-FAIRE & SAVOIR-ÊTRE

Le responsable des ventes est à la disposition des clients, de ses supérieurs hiérarchiques, des fournisseurs et des membres de son équipe. Étant sollicité constamment de part et d'autre, il doit avoir un physique solide et un mental fort. Un responsable de vente doit naturellement **aimer les défis.**

Pour bien encadrer son équipe de travail, il se doit d'**être capable d'affirmer son autorité.** Il est à la fois autoritaire et fin diplomate. Il doit avoir et développer une bonne **capacité d'écoute** afin de pouvoir bien accompagner ses collaborateurs.

Le responsable des ventes est, sans nul doute, un **bon communicateur.** En plus d'être un bon manager, le responsable des ventes doit **maîtriser parfaitement l'art de la négociation** ainsi que **les techniques de vente.** Il doit aussi connaître des notions de pédagogie puisqu'il est chargé de dispenser des formations à ses collaborateurs. Aussi, il doit avoir une **culture commerciale importante** et être **doté d'un sens élevé des responsabilités.** Il doit savoir organiser.

Le responsable des ventes est un **compétiteur par excellence.** Il aime quand ça bouge et s'implique corps et âme dans chaque mission pour l'atteinte des objectifs fixés.

Il doit être enthousiaste, **doté d'un grand dynamisme, fort réactif, rigoureux et fédérateur.** Quand cela s'avère nécessaire, le responsable des ventes doit pouvoir remettre en question ses choix. Être polyglotte ou tout au moins avoir une bonne maîtrise de l'anglais est un atout pour un responsable des ventes. Il doit **être à l'aise avec les chiffres.**