- Industries pétrolières

Responsable des ventes



Description

Mettre en œuvre la politique commerciale pour une zone géographique et/ou pour un marché. Animer une ou plusieurs équipes de ventes et/ou un ou plusieurs réseaux de distribution.

FAMILLE DE MÉTIER

Commercial

CODE ROME

Environnement, Tendances & Expériences

Environnement et conditions de travail

Déclinaison des objectifs commerciaux et planification des actions et des programmes commerciaux Gestion et contrôle de l'activité commerciale Analyse du marché et de ses tendances, de la concurrence, des circuits et des conditions d'approvisionnement Suivi et contrôle des résultats, des plannings, des budgets dans son domaine Gestion, suivi et contrôle des ressources, des moyens et des équipements dans son domaine Gestion et suivi des grands comptes, du réseau de distributeurs Négociation de contrats spécifiques Mise en œuvre des actions promotionnelles Adaptation des offres commerciales aux objectifs de mix énergétique
Formation des équipes commerciales aux nouveaux produits énergétiques et aux objectifs de mix énergétique Conduite de dialogues stratégiques avec clients et parties prenantes sur l'acceptabilité sociale du mix énergétique Encadrement, coordination, suivi et développement d'une ou plusieurs équipes Accompagnement des équipes de ventes pour certaines opérations commerciales Mise à jour et suivi de la documentation produits pour le réseau commercial et de la codification produits / clients Veille sur les pratiques commerciales en provenance des différents produits/marchés, veille économique, règlementaire et concurrentielle

Expériences

Ecoles de commerce ou formation supérieure commerciale & technique / Expérience professionnelle dans la filière commerciale

Savoir faire

Gestion Commerciale

ANALYSE ET PLANIFICATION

- Analyser les marchés et les tendances
- Définir les objectifs commerciaux
- Planifier les actions commerciales

GESTION DES RESSOURCES

- Gérer les ressources humaines et matérielles
- Suivre les résultats et les budgets
- Négocier des contrats commerciaux

ENCADREMENT ET COORDINATION

- Encadrer et coordonner les équipes
- Accompagner les équipes de ventes
- Mettre à jour la documentation produits

Autres appellations

- Chargé(e) d'études marketing