

- 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

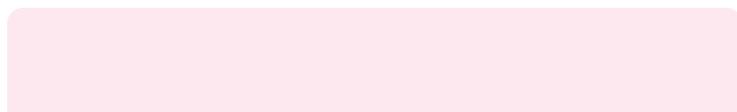
#### Environnement et conditions de travail

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  
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, réglementaire 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