

Autres dénominations : Business manager • Contract manager • Directeur de Business Unit / Directrice de Business Unit • Directeur des ventes / Directrice des ventes • Directeur commercial et marketing / Directrice commerciale et marketing • Responsable commercial / Responsable commerciale • Responsable partenariats

Présentation du métier

Le directeur commercial / La directrice commerciale élabore et pilote l'application de la politique et de la stratégie commerciale de l'entreprise dans son champ d'action. Il / Elle détermine les objectifs commerciaux en liaison avec la direction générale et supervise leur réalisation grâce à la prospection et à la vente, en lien avec des équipes internes et/ou externes.

Conditions d'accès au métier

Ce 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.

Compétences professionnelles

- Assurer la gestion administrative et financière d'une activité
- Contrôler la réalisation d'une prestation
- Droit commercial
- Élaborer une stratégie commerciale
- Gérer des réclamations et litiges
- Lancer et gérer un appel d'offres
- Négocier et gérer un contrat, une prestation
- Organisation de la chaîne logistique
- Piloter les activités d'un service, d'une structure
- Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés
- Réaliser une étude d'opportunité et de faisabilité technique et économique
- Réaliser une veille documentaire
- Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité
- Techniques de communication
- Techniques de négociation

Savoir-être professionnels

- Être à l'écoute, faire preuve d'empathie
- Faire preuve de réactivité
- Faire preuve d'engagement
- Travailler en équipe
- Faire preuve de curiosité
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Pour en savoir plus sur ce métier, consulter la [fiche ROME M1707 - Stratégie commerciale](#).