

Autres dénominations : Responsable administration des ventes • Responsable d'équipe commerciale • Responsable de clientèle • Superviseur commercial / Superviseuse commerciale

Présentation du métier

Le / La responsable d'équipe commerciale encadre, anime et fédère son équipe de commerciaux.

Conditions d'accès au métier

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT, ...) à Master (Master professionnel, diplôme d'école de commerce, ...) dans le secteur, complété par une expérience professionnelle dans la vente.

La pratique d'une langue étrangère, en particulier l'anglais, peut être requise

Compétences professionnelles

- Analyser un marché
- Apporter une assistance technique à des clients, des personnes, un service, une structure
- Contractualiser une prestation, une vente
- Déterminer les objectifs stratégiques de vente d'un secteur
- Élaborer, adapter une proposition commerciale
- Élaborer, suivre et piloter un budget
- Lancer et gérer un appel d'offres
- Marketing / Mercatique
- Mettre en œuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Négocier et gérer un contrat, une prestation
- Procédures d'appels d'offres
- Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés
- Répondre à un appel d'offre
- Techniques commerciales
- Vendre ou louer des produits ou services

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 leadership
- 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 D1406 - Management en force de vente](#).