

**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](#).