



Directeur(trice) commercial

TOUS SECTEURS

MARKETING-COMMERCIAL

En quelques mots

Le Directeur(trice) Commercial a pour mission principale le développement de son activité, il vise à maximiser la rentabilité à travers des stratégies commerciales adaptées aux évolutions du marché.

Il définit la stratégie commerciale de l'entreprise, fixe les axes et les objectifs principaux de l'entreprise et supervise les opérations et activités commerciales. Il promeut l'image et la notoriété de l'entreprise à travers la mise en place d'une politique de communication.

Autres appellations

Directeur(trice) des ventes



Environnement de travail

Un Directeur(trice) Commercial se doit d'être un leader, il doit avoir le sens du travail en équipe afin d'orienter ses collaborateurs dans la bonne direction. L'esprit de synthèse, d'initiative et l'organisation sont des qualités nécessaires à la réalisation de ses missions. Un bon sens du relationnel est essentiel afin de persuader d'éventuels clients et de dialoguer avec les différents interlocuteurs de l'entreprise.



Comment accéder à ce métier ?

Le poste de Directeur(trice) Commercial s'adresse à des candidats possédant un diplôme de niveau bac+5, et en provenance d'une école de commerce. Il est également possible de parvenir à cette fonction par le biais de formations universitaires en commerce gestion à un niveau Master. Une solide expérience professionnelle (10 ans) est exigée.

Perspectives professionnelles

Le Directeur(trice) Commercial peut s'orienter vers une direction Marketing et éventuellement à la Direction générale de l'entreprise après plusieurs années d'expérience.



Ils parlent de leur métier

“ Après une école de commerce, j'ai rejoint le secteur du Papier Cartons en 1984 comme chargé de clientèle puis j'ai occupé différents postes : Vendeur, Responsable des ventes pour une ligne de produits puis Directeur Commercial. Mes missions sont multiples et variées : manager les équipes de vente, m'assurer que les ventes se fassent, gérer les réseaux, les projets de développement et parfois les crises...Je n'ai pas le temps de m'ennuyer. Je participe à beaucoup de réunions avec mes équipes mais aussi avec d'autres interlocuteurs comme les clients. J'effectue également beaucoup de déplacements notamment dans les périodes de négociation. ”