



Responsable administration des ventes

TOUS SECTEURS

MARKETING-
COMMERCIAL

En quelques mots

Le Responsable Administration des ventes intervient dans tous les aspects organisationnels et administratifs des opérations de vente. Il tient à la fois un rôle d'acteur et de superviseur. De la prévision commerciale aux livraisons en passant par la gestion des commandes, c'est à lui d'assurer le bon fonctionnement du service administration des ventes.

Autres appellations

Responsable du service client, Responsable de gestion commerciale



Environnement de travail

Rigoureux et fiable, le responsable Administration des ventes doit disposer de qualités relationnelles et managériales indéniables pour encadrer des équipes parfois importantes. La dimension contrôle de gestion du poste implique que le responsable administration des ventes possède de bonnes notions de comptabilité et de finance. Son sens du compromis et de la négociation lui permet de concilier les exigences des uns avec les impératifs des autres et s'exprime aussi bien en interne vis-à-vis des différents services qu'en externe dans le cadre des relations clients et/ou fournisseurs.



Comment accéder à ce métier ?

Il est possible d'accéder à ce métier avec un Bac+2/3. Un BTS ou BUT Commercial ou un diplôme délivré par une école de commerce sont également adaptés pour ce poste. Pour les plus qualifiés, une Master orienté en Comptabilité et Gestion convient également. Certains profils disposent d'un diplôme obtenu au sein d'écoles d'ingénieurs. Une expérience minimum de 3 à 5 ans dans le domaine de l'Administration des Ventes est requise.

Perspectives professionnelles

Le responsable Administration des ventes peut, après plusieurs années d'expérience, évoluer vers l'emploi de responsable commercial.



Ils parlent de leur métier

“ Avant tout, une très bonne connaissance de l'entreprise dans son ensemble est nécessaire, car l'administration des ventes est au carrefour de beaucoup de services. Je travaille étroitement avec la plupart des services : direction commerciale, finance, production, ordonnancement... je suis également en étroite collaboration avec la direction générale. Une expérience en commerce international est peut être utile pour exercer cette fonction afin de pouvoir accompagner l'entreprise à l'export. La fonction logistique de l'entreprise est d'ailleurs souvent rattachée à l'administration des ventes dans ce cas.

Mon parcours est assez classique, dans la mesure où après une formation en commerce international, une expérience professionnelle enrichissante, dans des secteurs d'activité très différents, m'a permis d'appréhender tous les rouages de l'entreprise.

”