



# Responsable commercial

TOUS SECTEURS

MARKETING-  
COMMERCIAL

## En quelques mots

Le Responsable Commercial anime, coordonne et contrôle, avec ses collaborateurs, les activités de mise en œuvre de la stratégie commerciale nécessaires au développement sur le marché des biens ou des services proposés par l'entreprise.

## Autres appellations

*Responsable des ventes*



## Environnement de travail

Un Responsable 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 Responsable 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 formation universitaires en commerce gestion à un niveau Master. Une solide expérience professionnelle (5 ans) est exigée.

## Perspectives professionnelles

Le Responsable Commercial peut, après plusieurs années d'expérience, prendre la responsabilité de directeur commercial.



## Ils parlent de leur métier

“ Une des qualités essentielles pour réussir dans ce métier ? La capacité à stimuler une équipe de vendeurs, que ces derniers soient débutants ou chevronnés. Un exercice qui nécessite de savoir trouver les mots justes et de bien doser ses argumentaires dans un discours purement commercial, avec des objectifs chiffrés à atteindre, et le relationnel. Côté mobilité, parcourir les routes pour décrocher des rendez-vous avec des clients peut devenir lassant. C'est pourquoi un responsable commercial ne doit jamais hésiter à remotiver ses troupes !

”