

Cheffe de vente DF

Chef de vente DF

Commerce

Marketing

En tant que cheffe de vente ou chef de vente diplômé, vous vous occupez, à partir d'objectifs définis par la direction d'une entreprise et sur la base de statistiques et d'études de marché, de l'organisation et du contrôle des activités liées à la vente. Vous établissez des stratégies commerciales et mettez en œuvre des programmes de formation et de motivation pour le personnel de vente. Responsables de la promotion et de la distribution des produits et services, vous êtes attentif au chiffre d'affaires réalisé et vous vous efforcez d'atteindre les objectifs de l'entreprise pour en assurer la rentabilité.

Tâches



Leurs principales activités consistent à:

Conception et organisation de la vente

- développer un concept et un programme de distribution de produits correspondant aux attentes de l'entreprise;
- préciser les objectifs de vente à partir de grandes lignes définies par l'employeur et mettre en place des techniques de contrôle de vente;
- établir un budget de vente en fixant le chiffre d'affaires à réaliser;
- déterminer le rôle de l'équipe de vente dans les campagnes de publicité et les actions de promotion prévues au calendrier;

Formation et animation de l'équipe de vente

- recruter, former et diriger les spécialistes de vente;
- organiser les tournées des débutants et les accompagner pour les présenter à la clientèle et renforcer les relations;
- rendre visite régulièrement aux collaborateurs de vente pour les conseiller et les soutenir dans leurs démarches et actions et pour contrôler que les clients intéressés par leurs produits ont été bien contactés et démarchés;
- réunir les commerciaux pour leur présenter les nouveaux produits de l'entreprise et les renseigner sur les articles de la concurrence;
- suivre la réalisation du chiffre d'affaires des spécialistes de vente des services interne (produits) et externe (clients);
- informer périodiquement et régulièrement l'équipe de vente sur les résultats obtenus et les chiffres à atteindre;

Administration et gestion

- examiner les données statistiques des ventes, interpréter les résultats et proposer de nouvelles stratégies;
- disposer et gérer le budget pour les publipostages, la publicité, les actions de promotions, etc.;
- prendre des décisions de campagnes publicitaires;
- prospecter les clients les plus importants et les fidéliser;
- participer régulièrement aux réunions qui regroupent les responsables d'autres services de l'entreprise pour coordonner la fabrication, les achats, la publicité, les finances et la vente.

Environnement de travail

En tant que chef de vente ou cheffe de vente, vous travaillez en étroite collaboration avec les spécialistes de vente et coopérez avec d'autres cadres de l'entreprise, tels que ceux de la publicité et du marketing, ainsi qu'avec des spécialistes extérieurs comme les réalisateurs publicitaires et les graphistes. Vous avez un emploi du temps variable et des horaires de travail chargés et irréguliers, car vous êtes souvent sur les routes pour rencontrer vos collaborateurs et rendre visite à vos propres clients.

Vous pouvez exercer votre activité dans le service commercial d'une grande entreprise ou dans une agence commerciale dépendant d'une société. Dans une petite entreprise, vous pouvez cumuler toutes les fonctions hiérarchiques du service commercial et vous activer comme chef de vente, directeur commercial, directeur des ventes ou prendre la direction d'un secteur plus important.

Qualités requises et intérêts

Qualités requises

- Aptitude à diriger et gérer une équipe
- Aptitude à négocier
- Capacité d'analyse
- Esprit de décision
- Sens commercial
- Esprit d'innovation
- Capacité de planification et d'organisation

Intérêts

- Conseiller
- Diriger et assumer des responsabilités
- Travailler avec des chiffres

Formation

Cette formation est généralement modulaire et s'acquiert en emploi. Les conditions d'admission à l'examen figurent dans le règlement du SEFRI.

Formations continues

Le chef ou la cheffe de vente peuvent exercer leur activité dans le service commercial d'une grande entreprise ou dans une agence commerciale dépendant d'une société. Dans une petite entreprise, ils peuvent cumuler toutes les fonctions hiérarchiques du service commercial et s'activer comme chefs de vente, directeurs commerciaux, directeurs des ventes ou prendre la direction d'un secteur plus important.

Perfectionnement

Les chefs de vente peuvent envisager les perfectionnements suivants:

- cours de connaissances sur les nouveaux produits, les nouvelles techniques de vente, le marketing, etc. et séminaires de formation organisés par les distributeurs, les organisations du monde du travail, des instituts privés, etc;
- diplôme fédéral de chef-fe de marketing, 2 ans en emploi, Bienne;
- diplôme fédéral de manager du commerce de détail, formation modulaire en emploi, Paudex;
- Certificate of Advanced Studies CAS en retail et experience client, formation à temps partiel, Genève;
- etc.

Pour plus de détails, consulter www.orientation.ch/perfectionnement

[BASE_URL/http://www.orientation.ch/perfectionnement](http://www.orientation.ch/perfectionnement)

et www.orientation.ch/postgrades

[BASE_URL/http://www.orientation.ch/postgrades](http://www.orientation.ch/postgrades)

.

Professions voisines

Autre information

Numéro Swissdoc

Liens utiles

Sales Swiss

<https://sales.swiss/fr/>

Bases legales

<https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/show/84353?lang=fr>

Bases legales

<https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/show/84354?lang=fr>