# Fiche de Poste : Responsable des ventes

|  |  |
| --- | --- |
| Rubrique | Description |
| Intitulé du poste | Responsable des ventes |
| Département | Direction Commerciale |
| Rattachement hiérarchique | Directeur Commercial ou Directeur des Ventes |
| Mission principale | Superviser et développer les activités de vente afin d’atteindre les objectifs commerciaux de l’entreprise et de garantir la satisfaction client. |
| Activités principales | - Définir les objectifs de vente et élaborer les plans d’action correspondants. - Encadrer et animer une équipe commerciale (recrutement, formation, suivi). - Suivre les performances commerciales et proposer des ajustements stratégiques. - Participer aux négociations avec les clients stratégiques. - Réaliser une veille concurrentielle et identifier les opportunités de marché. - Assurer un reporting régulier à la direction sur les résultats et les perspectives. |
| Compétences requises | - Solides compétences en stratégie commerciale et management d’équipe. - Excellentes compétences en négociation et relation client. - Maîtrise des outils CRM et des techniques de reporting. - Capacité à analyser les données et à proposer des solutions stratégiques. |
| Formation et expérience | - Bac+4/5 en commerce, management ou équivalent. - Expérience significative en gestion des ventes et en encadrement d’équipe. |
| Qualités personnelles | - Leadership et sens de l’écoute. - Orientation résultats et esprit stratégique. - Dynamisme et capacité à motiver une équipe. - Esprit d’analyse et rigueur. |
| Conditions de travail | Poste basé en bureau avec des déplacements réguliers pour accompagner les équipes et rencontrer les clients. |
| Rémunération | Package attractif avec fixe, variable et avantages selon profil. |
| Évolution possible | Directeur des Ventes, Responsable Régional, ou Directeur Commercial. |