



MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET INTERNATIONAL



Diplôme reconnu par l'État niveau 1, inscrit au RNCP par arrêté du 22 janvier 2013 publié au Journal Officiel du 5 mars 2013 (code NSF 312m)

Poste occupé pendant 3 ans minimum	Fiche Rome	Activités Professionnelles	Les compétences que vous devez maîtriser
<p>Directeur commercial / Directrice commerciale Directeur commercial / Directrice commerciale export Directeur(trice) commercial(e) international(e) Responsable commercial / commerciale Responsable commercial(e) international(e) Responsable de la stratégie commerciale Responsable du développement commercial Responsable e-commerce</p>	<p>M1707 Stratégie commerciale</p>	<ul style="list-style-type: none"> Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise et définir les plans d'actions annuels (promotion des produits, marchés à investir, ...) Élaborer et gérer les budgets Organiser la force commerciale de l'entreprise (déploiement du réseau, formations commerciales, ...) Mener les actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation, ...) Concevoir le circuit de l'information du service commercial (réunions, notes, directives, ...) et échanger des informations avec les commerciaux Coordonner l'activité des commerciaux et leur apporter un appui technique Suivre et analyser les données d'activité du service ou de la structure et proposer des axes d'évolution Réaliser le suivi des clients grands comptes de la structure et analyser le potentiel de clients/prospects Réaliser la veille concurrentielle des produits (marché, prix, nouvelles tendances, ...) 	<ul style="list-style-type: none"> Définir la politique générale commerciale sur le plan national et international Concevoir la stratégie et la planification des actions commerciales et de développement Manager une équipe commerciale présente au niveau national et international Piloter le réseau de business unit Piloter et développer la politique partenariale Négocier et conseiller clients Mettre en place et gestion de l'après vente Utilisation d'outils de planification Droit commercial Gestion comptable et administrative Conduite de projet Techniques d'animation d'équipe Techniques de communication Techniques de conduite de réunion Techniques de management Techniques de marketing Gestion budgétaire Techniques commerciales Analyse statistique
<p>Chargé / Chargée d'expansion commerciale d'enseigne Chef de secteur des ventes Chef des ventes Directeur / Directrice des ventes Directeur / Directrice des ventes internationales Directeur national / Directrice nationale des ventes Directeur régional / Directrice régionale des ventes Directeur régional / Directrice régionale des ventes export Délégué régional / Déléguée régionale des ventes Inspecteur / Inspectrice des ventes Inspecteur / Inspectrice du cadre en assurances Inspecteur commercial / Inspectrice commerciale Manager commercial / Manageuse commerciale forces de vente Manager(euse) commercial(e) junior des forces de vente Responsable animateur / animatrice des forces de vente Responsable animateur / animatrice des ventes Responsable de la force de vente Responsable des ventes Responsable des ventes comptes-clés</p>	<p>D1406 Management en force de vente</p>	<ul style="list-style-type: none"> Déterminer les objectifs de stratégie de vente de son secteur Organiser et suivre l'activité de l'équipe de vente et lui apporter un appui technique Développer un portefeuille de clients/prospects Suivre le budget des actions commerciales Échanger des informations sur l'état du marché avec l'équipe de vente et différents services Mener les actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation, ...) 	<ul style="list-style-type: none"> Définir la politique générale commerciale sur le plan national et international Concevoir la stratégie et la planification des actions commerciales et de développement Manager une équipe commerciale présente au niveau national et international Piloter le réseau de business unit Piloter et développer la politique partenariale Négocier et conseiller clients Mettre en place et gestion de l'après vente Utilisation d'outils bureautiques (traitement de texte, tableur,...) Techniques de vente Techniques de merchandising Éléments de base en marketing Circuits de distribution commerciale Gestion comptable et administrative Éléments de base en statistiques Droit commercial Techniques d'animation d'équipe Éléments de base en gestion des Ressources Humaines Techniques commerciales