



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"> • <i>Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise et définir les plans d'actions annuels (promotion des produits, marchés à investir, ...)</i> • <i>Élaborer et gérer les budgets</i> • <i>Organiser la force commerciale de l'entreprise (déploiement du réseau, formations commerciales, ...)</i> • <i>Mener les actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation, ...)</i> • <i>Concevoir le circuit de l'information du service commercial (réunions, notes, directives, ...) et échanger des informations avec les commerciaux</i> • <i>Coordonner l'activité des commerciaux et leur apporter un appui technique</i> • <i>Suivre et analyser les données d'activité du service ou de la structure et proposer des axes d'évolution</i> • <i>Réaliser le suivi des clients grands comptes de la structure et analyser le potentiel de clients/prospects</i> • <i>Réaliser la veille concurrentielle des produits (marché, prix, nouvelles tendances, ...)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Définir la politique générale commerciale sur le plan national et international</i> • <i>Concevoir la stratégie et la planification des actions commerciales et de développement</i> • <i>Manager une équipe commerciale présente au niveau national et international</i> • <i>Piloter le réseau de business unit</i> • <i>Piloter et développer la politique partenariale</i> • <i>Négocier et conseiller clients</i> • <i>Mettre en place et gestion de l'après vente</i> • <i>Utilisation d'outils de planification</i> • <i>Droit commercial</i> • <i>Gestion comptable et administrative</i> • <i>Conduite de projet</i> • <i>Techniques d'animation d'équipe</i> • <i>Techniques de communication</i> • <i>Techniques de conduite de réunion</i> • <i>Techniques de management</i> • <i>Techniques de marketing</i> • <i>Gestion budgétaire</i> • <i>Techniques commerciales</i> • <i>Analyse statistique</i>
<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"> • <i>Déterminer les objectifs de stratégie de vente de son secteur</i> • <i>Organiser et suivre l'activité de l'équipe de vente et lui apporter un appui technique</i> • <i>Développer un portefeuille de clients/prospects</i> • <i>Suivre le budget des actions commerciales</i> • <i>Échanger des informations sur l'état du marché avec l'équipe de vente et différents services</i> • <i>Mener les actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation, ...)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Définir la politique générale commerciale sur le plan national et international</i> • <i>Concevoir la stratégie et la planification des actions commerciales et de développement</i> • <i>Manager une équipe commerciale présente au niveau national et international</i> • <i>Piloter le réseau de business unit</i> • <i>Piloter et développer la politique partenariale</i> • <i>Négocier et conseiller clients</i> • <i>Mettre en place et gestion de l'après vente</i> • <i>Utilisation d'outils bureautiques (traitement de texte, tableur,...)</i> • <i>Techniques de vente</i> • <i>Techniques de merchandising</i> • <i>Éléments de base en marketing</i> • <i>Circuits de distribution commerciale</i> • <i>Gestion comptable et administrative</i> • <i>Éléments de base en statistiques</i> • <i>Droit commercial</i> • <i>Techniques d'animation d'équipe</i> • <i>Éléments de base en gestion des Ressources Humaines</i> • <i>Techniques commerciales</i>