CHEF DES VENTES

Missions

Le chef des ventes est responsable de l'équipe commerciale sur un secteur géographique ou une gamme de produits précis. Son objectif est d'augmenter les ventes de l'entreprise.
Ses missions sont les suivantes :

- Rigueur
- Organisation
- Capacité d'écoute
- Dynamisme
- Disponibilité

- Encadrer et piloter une équipe commerciale
- Mettre en place un plan d'action commercial
- Gérer l'activité d'une ligne de produits
- Fixer un objectif individuel

Quelle formation

Bac Pro Commerce
BTS MCO
BTS NDRC
BAC+3 MCR

Perspectives d'évolution

Responsable des ventes
Responsable commercial

ifcvcommerce
VENTE ET SUPPORT