Manager commercial (équipe et magasin)

Le directeur commercial a la responsabilité du développement des ventes de l'entreprise. Pour cela, il définit une stratégie marketing et commerciale en cohérence avec la stratégie de son entreprise en s'appuyant sur son équipe commerciale.

- **Activité principales :**
  - Définir une stratégie commerciale et marketing
  - Animer une équipe commerciale
  - Assurer la gestion des relations extérieures

Appellations métiers les plus courantes et correspondance avec les différentes nomenclatures existantes			
ROME	**PCS**	**FORCO**	**INTERGROS**
• Stratégie commerciale • Management de magasin de détail • Management en force de vente	• Chefs de petites surfaces de vente • Cadre de l'exploitation des magasins de vente du commerce de détail • Cadre commercial des grandes entreprises • Cadre commercial des petites et moyennes entreprises	• Directeur commercial • Directeur de magasin	• Manager d'équipe commerciale itinérante • Manager d'équipe commerciale sédentaire • Responsable de magasin en commerce de gros • Responsable d'unité commerciale

Source : CARIF-OREF des Pays de la Loire

Compétences de base	
Techniques	**Transverses**
• Mise en place d'un plan d'actions commerciales • Gestion commerciale, administrative et budgétaire • Animation d'équipe • Alimentation, suivi et analyse de tableau de bord • Technique d'argumentation et de négociation • Connaissance des procédures qualité, sécurité et environnement	• Communication et gestion de la relation client • Technique de fidélisation • Développement d'un réseau relationnel

Source : CARIF-OREF des Pays de la Loire

- **Identification des besoins en emploi et en compétences (profils attendus aujourd'hui et demain) :**

L'exercice de cet emploi demande une parfaite maitrise des techniques de vente et des techniques de management. L'évolution principale concerne la nécessité de savoir s'adapter en permanence dans un environnement économique qui peut fluctuer rapidement. Avec l'émergence des systèmes CRM, le manager commercial doit être à l'aise avec l'informatique. Dans l'exercice de ses fonctions, on lui demande également de préconiser, mettre en place et suivre les procédures sécurité et environnement.

- **Identification des formations associées et adaptation de l'offre :**

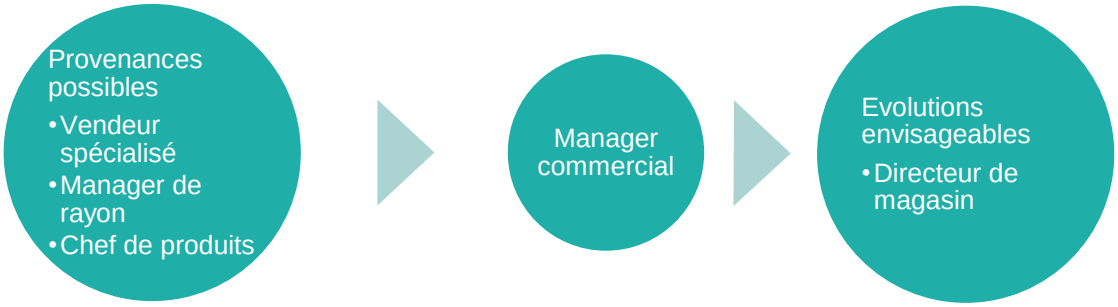
Les postes sont généralement ouverts à des profils bac+2 à bac+5 dans des formations en management et avec 5 à 10 ans d'expérience.

Liste des formations en Pays de la Loire :

- **Niveau III**
  - BTS MUC
  - BTS NRC
  - BTS Technico commercial
  - Titre professionnel gestionnaire d'unité commerciale

- **Niveau II**
  - Licence pro commerce
  - Titre Professionnel Responsable du développement commercial
  - Titre RNCP Responsable commercial et marketing
  - Titre RNCP Responsable du développement de l'unité commerciale
  - Titre RNCP Responsable manager de la distribution

- **Niveau I**
  - Diplômes des Ecoles supérieures de commerce et de management (ESSCA, Audencia, ENSEC, ESPL)

- **Autres formations**
  - CQP Manager d'équipe, CQP Chef d'agence, CQP responsable d'unité commerciale, CQP Chef de secteur, CQP Chef de magasin

- **Mobilité et parcours professionnels**