



DIRECTEUR DES VENTES

C'est une personne clé dans le dispositif commercial de l'entreprise : c'est sur elle et son équipe que repose la mise en œuvre de la politique commerciale au quotidien.

▼ DÉFINITION DE LA FONCTION

Il dirige une équipe d'attachés commerciaux, de vendeurs, dans le but d'atteindre les objectifs de ventes qui lui sont assignés. Pour cela, il possède une dimension managériale importante principalement basée sur l'animation et la motivation de son équipe. Il conçoit la politique commerciale du secteur dont il a la charge en accord avec la stratégie fixée par la direction commerciale. Il met donc en place une organisation des ventes utilisant les moyens nécessaires et adaptés. Il participe aux ventes, soit dans le cadre de la formation de ses collaborateurs, soit en cas de négociations importantes. Il doit également contrôler et analyser le développement des ventes sur son secteur. Il recrute, anime et forme les membres de son équipe. Il est responsable des objectifs quantitatifs et qualitatifs pour les différentes unités (agences, réseaux commerciaux..).

▼ PROFIL

Il possède, bien entendu, des compétences commerciales affirmées et le sens de la négociation. Il est à l'écoute de son équipe et de ses clients. Rigoureux, dynamique, c'est un meneur d'équipe qui sait montrer l'exemple et galvaniser ses troupes. C'est une personne de contact, de relation et de chiffres.

SALAIRE ANNUEL BRUT MOYEN À L'EMBAUCHE :
de 40 000€ à 45 000€

“ AVANT TOUT ÊTRE UN BON COMMERCANT ”

MON CONSEIL

Le principal conseil à donner aux étudiants serait d'exercer le plus de stages possible dans le secteur d'activité choisi afin d'acquérir de l'expérience et de tester si le métier est fait pour vous.

TÉMOIGNAGE

PASCAL RODRIGUEZ
Promotion 1989

Directeur des Ventes Régional / Carrefour



VOTRE PARCOURS ?

Après la fin de mon cycle à l'IDRAC en 1989, j'ai été embauché chez Carrefour en tant que chef de rayon et chef de secteur dans l'univers de la télévision et de la hi-fi vidéo. Par la suite, j'ai été pendant trois ans responsable du secteur électronique, qui était notamment en relation avec Taiwan.

Avec les années, j'ai évolué au poste de Directeur de magasins. Pendant 7 ans, j'ai dirigé des points de vente Carrefour dans différentes zones géographiques. (Antibes, Saint Clément de Rivière, ...) pour aujourd'hui occuper le poste de Directeur des Ventes Régional Carrefour sur la zone Grand Nord avec plus de 10 magasins à mon actif.

QUELLES SATISFACTIONS VOUS APORTE VOTRE MÉTIER ?

Être directeur des ventes consiste avant tout à être un bon commerçant. Il y a plusieurs niveaux de responsabilités : mettre en place les directives nationales dans les différents magasins, gérer leur application en les adaptant aux spécificités du marché local et manager l'ensemble des équipes à distance. Ce métier permet d'avoir une capacité d'évolution importante en fonction du parcours de chacun.

QUELLE DOIT ÊTRE LA PRINCIPALE QUALITÉ POUR EXERCER CETTE FONCTION ?

- Il est nécessaire d'être déterminé pour exercer ce métier car le parcours est long.
- La notion de flexibilité est essentielle pour réussir dans cette profession.