



DIRECTEUR COMMERCIAL

**Sa mission est de faire progresser le chiffre d'affaires de son entreprise.
C'est une responsabilité majeure qui justifie l'importance de son salaire.**

▼ DÉFINITION DE LA FONCTION

Le directeur commercial a pour fonction de faire croître le chiffre d'affaires et la marge de l'entreprise. Pour cela, il est en relation avec la Direction Générale et participe à l'orientation stratégique de l'entreprise. Il s'engage à travers un plan d'actions commerciales sur des objectifs. Il doit être attentif aux évolutions du marché et aux offres de la concurrence afin d'adapter en permanence sa stratégie. Il encadre et anime une équipe de commerciaux et/ou un réseau. Il possède une vision pragmatique des enjeux de l'entreprise. Il est en relation étroite avec les services marketing et communication.

▼ PROFIL

Il a un excellent relationnel. Il sait animer et motiver une équipe. Il a le sens de l'organisation. Il est souple et flexible et sait s'adapter à toutes les situations. C'est un homme / femme qui sait convaincre et négocier.

SALAIRE ANNUEL BRUT MOYEN À L'EMBAUCHE :
de 50 000€ à 55 000€

“ PARTICIPER AUX DÉCISIONS STRATÉGIQUES ”

MON CONSEIL

Il est nécessaire de réfléchir au parcours que l'étudiant souhaite effectuer. C'est un métier qui réclame de la disponibilité et qui a donc des implications sur la manière de conduire sa vie personnelle. Il implique des devoirs qu'il faut envisager au préalable.

TÉMOIGNAGE

RODOLPHE ALVAREZ
Promotion 1991

Directeur Commercial / Groupe Porcher Industries



VOTRE PARCOURS ?

Après l'IDRAC, je suis entré chez Chomarat, dans la Drôme, en tant que Technico-Commercial. Puis, j'ai intégré l'entreprise Chavanoz Industrie, spécialiste des fils et produits textiles à usage technique, filiale du Groupe Porcher Industries, avec les mêmes fonctions mais pour une responsabilité "monde".

Je suis ensuite devenu chef de produit dans la même structure avant de devenir directeur commercial de Sovoutri, filiale du même groupe mais orientée vers les marchés automobiles (renfort de courroies de transmissions, tuyaux de freins...).

QUELLES SATISFACTIONS VOUS APORTE VOTRE MÉTIER ?

L'intérêt de ce métier réside principalement, selon moi, dans la variété et la qualité des personnes que je rencontre. Il s'agit de décisionnaires importants qui comptent sur notre professionnalisme et nos solutions, généralement dédiées. Par ailleurs, c'est une fonction qui permet à la fois d'avoir une vision à moyen et long terme, de participer aux décisions stratégiques de l'entreprise, tout en restant très opérationnel. J'ai donc une approche assez globale de l'entreprise. Quant aux méthodes, elles évoluent sensiblement avec le temps, se diversifient, mais l'objectif reste le même : assurer la pérennité de l'entreprise au travers des ventes et du développement de nouveaux produits adaptés aux marchés.

QUELLE DOIT ÊTRE LA PRINCIPALE QUALITÉ POUR EXERCER CETTE FONCTION ?

Il faut être disponible, à l'écoute, curieux et être capable de s'adapter rapidement. C'est un métier qui implique très souvent des déplacements pour aller à la rencontre des clients là où ils se trouvent.

Il faut également être organisé et patient. Les affaires sont parfois longues à aboutir dans le B to B, il faut donc les suivre, entretenir la relation.