**PROFIL RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING**

# **MISSIONS**

* Définir la politique commerciale sous la supervision de la Direction générale-
* Assurer le déploiement de la politique commerciale
* S’assurer la disponibilité des ressources
* Assurer la réalisation des objectifs commerciaux assignés

# **ACTIVITES PRINCIPALES**

* Analyser les évolutions du marché afin d’en détecter les nouvelles opportunités ;
* Effectuer un travail de veille sur les actions des différents concurrents ;
* Définir la politique de prix et de distribution ;
* Se constituer un réseau de partenaires (clients, fournisseurs, intermédiaires, etc.) ;
* Organiser des actions de commercialisation ;
* Augmenter la base de prospection par des rencontres et des rendez-vous réguliers ;
* Gérer de manière efficace et efficiente, les commandes-clients et les commandes fournisseurs ;
* Être présent tout au long du cycle de vente : agrandir le réseau de distribution, intervenir lors des rendez-vous commerciaux en cas de besoin, négocier des contrats, suivre et mesurer la satisfaction client.
* Former les responsables commerciaux et les commerciaux sédentaires aux produits de l’entreprise.
* Suivre et fidéliser les clients importants de l’entreprise.
* Recruter de nouveaux collaborateurs pour accroître la force de vente.
* Former les commerciaux aux techniques de vente ;
* Gérer le budget de l’équipe commerciale.
* Motiver les équipes commerciales en appliquant différents leviers

# **COMPETENCES METIER**

* Investir la sphère digitale du marketing.
* Renforcer la présence de l’entreprise sur Internet (via un site internet, des publications sur les réseaux sociaux, éventuellement la mise en place d’une plateforme d’e-commerce)
* Intégrer des outils permettant d’automatiser (et donc de renforcer l’efficacité) la gestion des contacts avec les clients (logiciel de gestion de la relation client, plateforme d’e-mailing…).
* Réaliser un travail de segmentation de plus en plus fin et de rendre les discours et l’offre de l’entreprise de plus en plus personnalisés et différenciants.
* Piloter les chantiers tout en gardant une vision stratégique qui permette de conserver une expérience client cohérente.

# 

# **Aptitudes professionnelles**

* Aisance relationnelle
* Capacité à animer des équipes transverses
* Sens de l’écoute et de la communication
* Force de proposition
* Vision stratégique
* Capacités managériales
* Sens de la négociation
* Aptitudes commerciales
* Capacité à prioriser et à arbitrer
* Capacité à développer et entretenir un réseau relationnel
* Rigueur
* Prise de recul
* Résistance au stress

# **SPECIFICITES**

* Excellente maîtrise des techniques commerciales
* Excellente maîtrise des outils et méthodologies marketing
* Excellente maîtrise des outils d’animation managériale
* Excellente maîtrise de l’anglais (pour les entreprises d’envergure internationale)
* Bonne maîtrise des logiciels bureautiques et de gestion (CRM)

# **Diplômes requis**

* Formation de niveau Bac + 4
* Master commerce/gestion ou sciences économiques
* Diplôme d’école de commerce
* Diplôme d’école d’ingénieur commercial