

Le directeur commercial

Sa mission

Le directeur commercial exerce généralement dans les entreprises de grande taille. Il doit faire progresser le chiffre d'affaire, et donc la productivité de son équipe. Son but est de tout faire pour conquérir des parts de marché.

Ses activités

Il élabore ou participe à l'élaboration de la politique commerciale avec la direction générale.

Il définit une stratégie commerciale :

- objectifs à atteindre : chiffre d'affaire, pénétration du marché...
- moyens à mettre en œuvre : choix des produits, des secteurs géographiques, des grilles tarifaires...

Il assure le suivi des résultats, et réajuste les objectifs en fonction.

Il dirige l'action de sa force de vente (téléprospecteurs et commerciaux), et coordonne l'administration des ventes.

Bien souvent, il reste un commercial terrain, en relation avec les clients « grands comptes ».

Ses compétences essentielles

- connaître l'environnement économique
- construire un plan d'action à partir d'un recueil de données théoriques
- assurer une veille concurrentielle
- conduire une équipe vers le succès

Les voies d'accès au métier

- 3^{ème} cycle en management, écoles d'ingénieur ou grandes écoles de commerce
- Mastères spécialisés en management (HEC, ESCP/EAP)
- Expérience de 5 à 10 ans à un poste à responsabilité.

Le salaire mensuel

De 40 à 90 Keuros en moyenne, selon l'expérience.

Les perspectives d'évolutions

Direction générale