

### ***Responsable des ventes (33113)***

#### Informations sur le groupe de métiers

##### *Les métiers du groupe*

Responsable de la promotion des ventes . . . . .	5
Responsable commercial . . . . .	6

#### Informations sur l'ensemble des métiers du groupe

##### *Conditions générales d'exercice de ce groupe de métiers*

- L'emploi/métier s'exerce dans les entreprises ayant une structure commerciale. Il ne constitue pas un poste distinct dans les petites entreprises où l'ensemble des activités commerciales sont assurées le plus souvent par une seule personne. L'activité nécessite de travailler sous la responsabilité du directeur commercial ou du marketing, en étroite collaboration avec les services techniques, comptables, administratifs et la direction du personnel. L'activité implique de participer à de nombreuses réunions et d'effectuer des déplacements fréquents sur le terrain.

##### *Lieux d'exercices*

- Taille de l'entreprise :
  - Petite entreprise (moins de 50 salariés).
  - Moyenne entreprise (50 à 499 salariés).
  - Grande entreprise (500 salariés et plus).
- Type de marché :
  - Régional.
  - National.
  - Européen.
  - International.

##### *Conditions de travail*

- Déplacements à l'étranger.
- Résidence à l'étranger.

##### *Métiers proches (Voir aussi)*

- [Responsable de la stratégie commerciale \(33112\)](#)

##### *Ne pas confondre avec*

- Cadre de gestion administrative des ventes.

#### Liens

Ci-dessous vous trouverez une liste non-exhaustive d'organismes officiels en lien avec le métier.

---

APLSIA	Association Professionnelle du Libre Service Indépendant en Alimentation
<a href="http://https://www.aplsia.be/">http://https://www.aplsia.be/</a>	

---

COMEOS	Fédération pour le commerce et les services
<a href="http://https://www.comeos.be/home">http://https://www.comeos.be/home</a>	

---

## Analyses sur le groupe de métiers

### *Le métier sur le marché de l'emploi*

Le métier de responsable des ventes est un métier transversal, c'est-à-dire qu'il n'est pas attaché à un secteur en particulier mais peut être exercé dans des entreprises avec des activités très différentes.

Les offres d'emploi reçues directement d'employeurs par le Forem s'élèvent en 2020 à 653 opportunités d'emplois auxquelles il convient d'en ajouter plus de 5000 renseignées par les partenaires privés du Forem. Toutes ces offres ne sont pas à pourvoir uniquement sur le sol wallon. Un grand nombre d'entre elles, en particulier celles communiquées par les partenaires privés, concernent des emplois situés en France, en Flandre ou à Bruxelles. Parmi les offres gérées uniquement par le Forem (voir graphique), c'est en France, en province de Liège et de Namur que l'on trouve le plus grand nombre d'opportunités.

L'analyse des opportunités d'emploi gérées par le Forem pour le métier de responsable des ventes indique que plus de la moitié des postes recherchés par les employeurs proposent un contrat à durée indéterminée et, généralement, à temps plein et de jour.

Une majorité des employeurs (53 offres sur 100) exigent de l'expérience et la maîtrise de langues étrangères (49 offres sur 100).

Des travaux du Forem ont permis de mettre en exergue les besoins en compétences pour les responsables des ventes. Les principaux éléments cités étaient les suivants :

- Assurer le contrôle et le suivi des commerciaux présente souvent des difficultés. Comme les résultats en commerce de gros sont parfois observables à six mois, comme des ventes peuvent être annulées après commande, cette compétence doit être maîtrisée pour permettre à l'entreprise de se développer.
- Organiser et optimiser la prospection deviendra un défi compte tenu des évolutions technologiques. De plus en plus, à l'aide du web, il conviendra de penser en termes de besoins à satisfaire en lien avec l'information contenue dans le CRM (Customer Relationship Management). La prospection va changer. En effet, les capacités de se préparer, l'amont de la prospection, la mise à disposition de meilleurs outils de prospection grâce au Net (phase de découverte de l'entreprise) contribueront à rentabiliser la visite. La formation à l'utilisation d'un CRM devient indispensable car c'est un outil qui doit être exploité correctement. D'autres compétences ont été énoncées telles que :
  - Connaître l'offre des concurrents à l'aide des méthodes de veille sur le web.
  - Gérer le calendrier commercial.
  - Connaître les produits de l'entreprise et ceux des concurrents devra dépasser le cadre de l'information disponible sur le web. Le responsable des ventes devra veiller à ce que les vendeurs fournissent une plus-value, qu'ils conseillent, qu'ils répondent aux besoins et attentes connues et inconnues. Il s'agit enfin de former les vendeurs à ces fins.
  - Négocier.
  - Mobiliser un réseau de ressources.

Pour ce métier, des difficultés de recrutement ont été au fil des ans pointées par les employeurs. Pour plus d'informations, consulter la liste des fonctions critiques et métiers en pénurie sur [leforem.be](http://leforem.be).

### **Voir aussi :**

- [Le Forem, Identification des besoins de main-d'œuvre](#)
- [Le Forem, Compétences pour le futur - Partie 2](#)

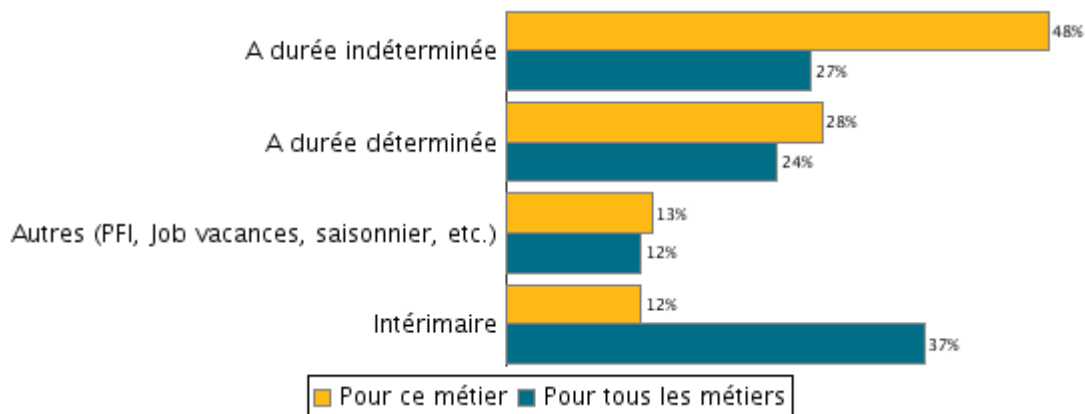
## Évolution de l'emploi (estimations)

Responsable des ventes

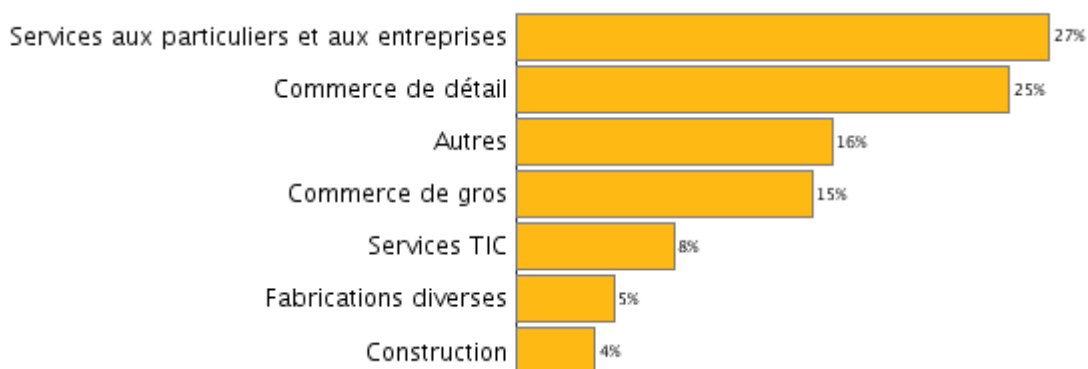
### Analyse des offres d'emploi reçues par le Forem pour ce groupe de métiers

Evolution du nombre d'emplois (travailleurs)

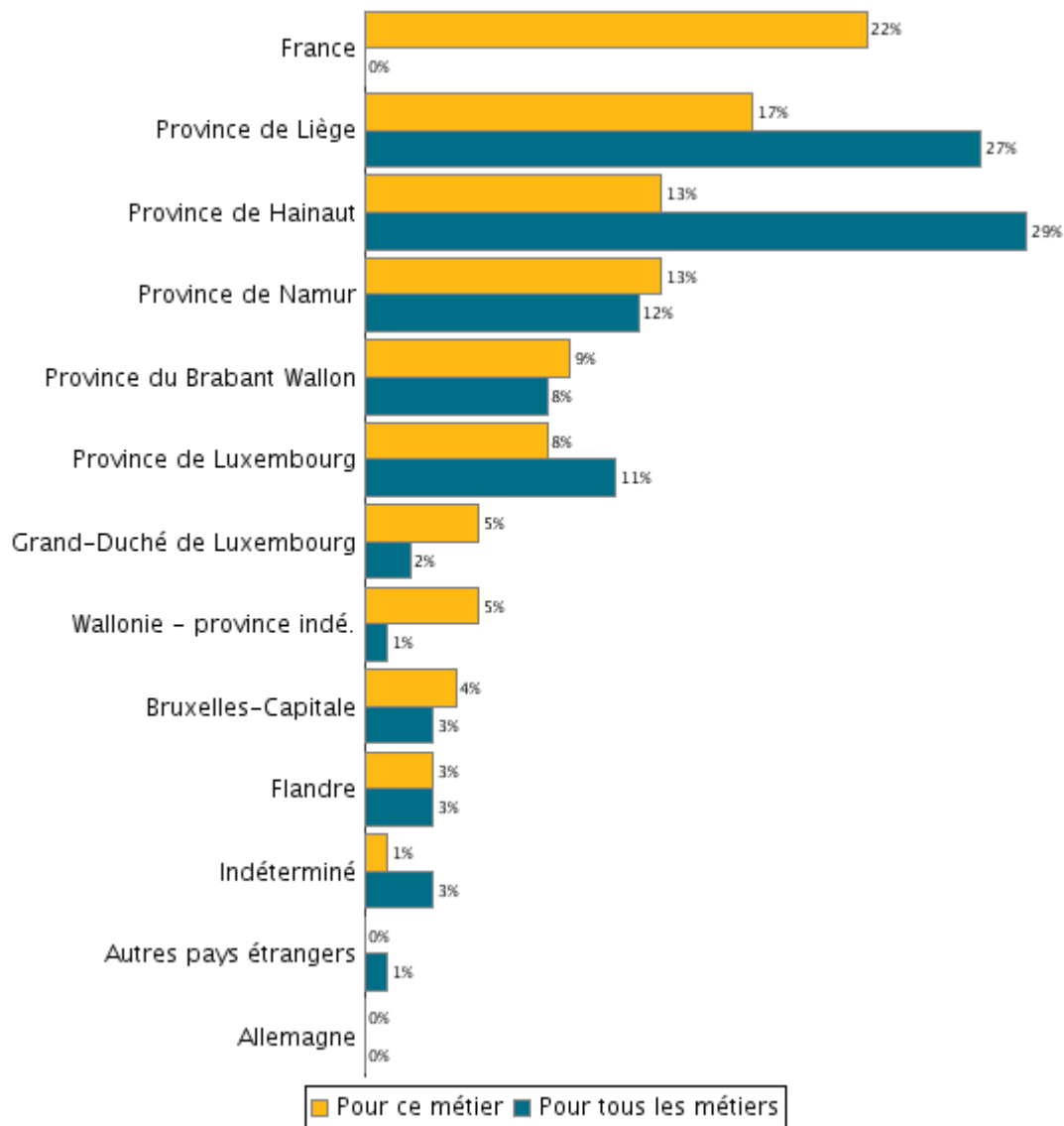
Types de contrats de travail proposés par les employeurs (2020)



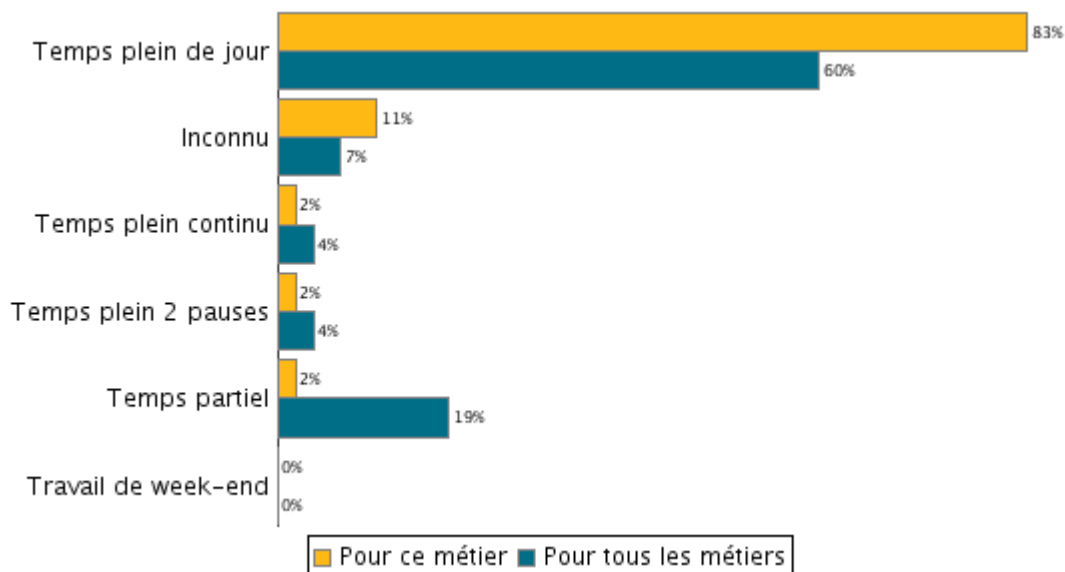
Principaux secteurs d'activités à l'origine des opportunités d'emploi (2020)



Répartition géographique des entreprises émettrices d'opportunités d'emploi (2020)



Types de régimes de travail proposés par les employeurs (2020)



## Description des métiers du groupe

### Responsable de la promotion des ventes

Définit et met en oeuvre les actions promotionnelles des produits afin de dynamiser les ventes, selon la stratégie commerciale de l'entreprise. Peut diriger un service et coordonner une équipe

#### Activités du métier

##### Activités de base

- Analyser des informations sur un produit ou une gamme
- Adapter une campagne promotionnelle à une cible ou un produit
- Concevoir la campagne promotionnelle d'un produit
- Déterminer les caractéristiques des supports publicitaires
- Elaborer un budget prévisionnel
- Suivre le déroulement d'une campagne promotionnelle
- Apporter un appui technique lors du lancement d'une campagne promotionnelle
- Analyser les résultats d'une campagne promotionnelle
- Proposer des axes d'évolution

##### Activités spécifiques

- Réaliser la gestion des ressources humaines
- Mettre en oeuvre une action promotionnelle
- Négocier l'emplacement d'un produit
- Négocier des promotions
- Négocier des prix
- Réaliser une opération promotionnelle
- Diriger un service, une structure
- Coordonner l'activité d'une équipe

##### Aptitudes à l'emploi

- Se constituer un réseau de personnes ressources
- Posséder une capacité à négocier
- Etre capable de susciter l'adhésion des collaborateurs
- Collaborer avec les autres services de l'entreprise
- S'adapter en permanence à l'évolution des techniques de vente
- Etre attentif en permanence aux besoins des clients

#### Autres appellations

##### Synonymes

- Chef de promotion des ventes
- Ingénieur / Ingénieure de promotion des ventes
- Promoteur / Promotrice des ventes

- Responsable de la promotion des ventes

## **Responsable commercial**

Met en oeuvre et réalise, dans son secteur géographique et dans son domaine, la politique commerciale définie par la direction ou avec elle. Est responsable de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs.

### **Activités du métier**

#### **Activités de base**

- Préciser les objectifs quantitatifs et qualitatifs de vente
- Encadrer une équipe
- Evaluer les performances des collaborateurs et apporter l'appui nécessaire
- Vérifier la conformité des opérations commerciales (totalité du secteur affecté à un agent a été couverte, tous les produits ont été présentés aux clients, ...)
- Mettre en oeuvre une stratégie marketing
- Analyser et interpréter des résultats
- Gérer un budget
- Gérer un projet
- Suivre l'évolution des produits et des tendances du marché
- Informer périodiquement les collaborateurs (nouveaux produits, concurrents, résultats personnels)

#### **Activités spécifiques**

- Mener les actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation...)
- Améliorer l'efficacité d'une équipe
- Accompagner ses vendeurs sur le terrain
- Prospecter les grands comptes
- Gérer les relations avec la clientèle
- Gérer des problèmes financiers, monétaires, juridiques et commerciaux
- Rechercher des emplacements de magasins et négocier les contrats immobiliers (permis de construire...)

#### **Aptitudes à l'emploi**

- Entretenir la motivation au sein de l'équipe
- S'adapter en permanence à l'évolution des techniques de vente
- Faire preuve de mobilité
- S'adapter à des horaires irréguliers
- Collaborer avec les autres services de l'entreprise
- Gérer son stress
- Présenter clairement des arguments persuasifs

### **Autres appellations**

#### **Synonymes**

- Délégué régional en biens intermédiaires et matières premières

- Délégué régional (biens de consommation auprès des entreprises)
- Délégué régional (services auprès des entreprises)
- Délégué régional (vente à domicile)
- Chef des ventes
- Directeur régional des ventes
- Inspecteur des ventes
- Responsable d'agence commerciale
- Responsable grands comptes
- Field manager
- Responsable du secteur vente, area sales manager
- Responsable des ventes, sales manager
- Account manager

N.B. Cette plateforme d'information donne un éclairage sur différentes facettes du marché de l'emploi: les secteurs d'activités, les métiers et professions, les études et formations professionnalisantes. Elle n'a pas de prétention à fournir une analyse exhaustive de tous les aspects de l'activité du marché du travail.