

DIRECTEUR DES VENTES

Missions

En lien direct avec la direction générale, le directeur des ventes participe à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise, en l'appliquant sur le terrain.

Ses missions sont les suivantes :



Relationnel

Réactivité

Dynamisme

Rigueur

Organisation

Diriger les équipes de ventes et pilotage de leurs activités

Participation à la définition de la stratégie commerciale

Définition du plan d'action et des objectifs à remplir selon chaque secteur

Suivi et contrôle des budgets des frais commerciaux

Veille de l'évolution des marchés et de la concurrence

Savoir-faire

- Bonne expression orale et écrite
- Techniques de vente
- Connaissance des caractéristiques des produits de l'entreprise
- Capacité de leadership