

# RESPONSABLE COMMERCIAL

---

## Missions

- Mener et motiver l'équipe de commerciaux
- Assurer la formation des commerciaux
- Définir et suivre la stratégie commerciale de l'entreprise
- Négocier les contrats clients
- S'assurer de la satisfaction client
- Actionner de nouveaux leviers pour se développer sur le marché

## Compétences recherchées

- Bonne communication : aisance orale
- Sens de la vente et la négociation : convaincre et persuader
- Bonne résistance au stress
- Maîtrise des techniques de management et d'encadrement d'équipe
- Maîtrise des règles de comptabilité et de gestion

## Cursus et formations

- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
- BAC+3 RDCFI ( Responsable de Développement Commercial France et International)

## Perspectives d'évolution

Le responsable commercial peut évoluer vers la direction générale ou vers un poste de directeur de filiale, voire de directeur commercial au niveau régional ou national.