orientation
.ch

Cheffe de vente DF
Chef de vente DF

Commerce | Marketing

En tant que cheffe de vente ou chef de vente diplômé, vous vous occupez, à partir d'objectifs définis par la direction d'une entreprise et sur la base de statistiques et d'études de marché, de l'organisation et du contrôle des activités liées à la vente. Vous établissez des stratégies commerciales et mettez en œuvre des programmes de formation et de motivation pour le personnel de vente. Responsables de la promotion et de la distribution des produits et services, vous êtes attentif au chiffre d'affaires réalisé et vous vous efforcez d'atteindre les objectifs de l'entreprise pour en assurer la rentabilité.

Tâches

Gestion des ventes

- Élaborer des stratégies et programmes de distribution des produits selon les objectifs de l'entreprise
- Définir les objectifs de vente en fonction des lignes directrices établies par l'entreprise et mettre au point des techniques de suivi des ventes
- Établir un budget de vente et gérer les processus d'offre, de la rédaction aux négociations finales
- Déterminer le rôle de l'équipe de vente dans les campagnes de publicité et les actions de promotion prévues

Key account management

- Travailler en étroite collaboration avec les clients clés de l'entreprise et leur apporter un soutien
- Entretenir les relations avec les partenaires commerciaux et établir de nouveaux partenariats stratégiques
- Élaborer des stratégies visant à fidéliser la clientèle
- Évaluer les relations avec les clients clés afin d'optimiser les performances commerciales et les processus internes de l'entreprise

Gestion de l'équipe de vente

- Recruter, former et diriger les spécialistes de vente et les présenter à la clientèle
- Organiser les horaires et tâches des collaborateurs, leur apporter un soutien et évaluer leurs performances
- Informer le personnel de vente des résultats obtenus, des objectifs à atteindre, des nouveaux produits de l'entreprise ou encore de ceux de la concurrence

Administration et gestion

- Traiter et analyser les données statistiques des ventes, interpréter les résultats et proposer de nouvelles stratégies
- Planifier et gérer le budget
- Prendre des décisions concernant les campagnes publicitaires et les produits en tenant compte des tendances du marché et des besoins des clients
- Coordonner avec les autres services de l'entreprise la production, les achats, la publicité, les finances et la vente

Environnement de travail

En tant que chef de vente ou cheffe de vente, vous travaillez en étroite collaboration avec les spécialistes de vente et coopérez avec d'autres cadres de l'entreprise, tels que ceux de la publicité et du marketing, ainsi qu'avec des spécialistes extérieurs comme les réalisateurs publicitaires et les graphistes. Vous avez un emploi du temps variable et des horaires de travail chargés et irréguliers, car vous êtes souvent sur les routes pour rencontrer vos collaborateurs et rendre visite à vos propres clients.

Vous pouvez exercer votre activité dans le service commercial d'une grande entreprise ou dans une agence commerciale dépendant d'une société. Dans une petite entreprise, vous pouvez cumuler toutes les fonctions hiérarchiques du service commercial et vous activer comme chef de vente, directeur commercial, directeur des ventes ou prendre la direction d'un secteur plus important.

Qualités requises et intérêts

Qualités requises

- Aptitude à diriger et gérer une équipe
- Aptitude à négocier
- Capacité d'analyse
- Esprit de décision
- Sens commercial
- Esprit d'innovation
- Capacité de planification et d'organisation

Intérêts

- Conseiller
- Diriger et assumer des responsabilités
- Travailler avec des chiffres

Formation

Cette formation est généralement modulaire et s'acquiert en emploi.

Offre d'études

Tout afficher

https://orientation.ch/fr/recherche/formations?profession=128362

Durée

2-4 semestres

Conditions d'admission

Les conditions d'admission à l'examen figurent dans le règlement [LIEN].

Titre obtenu

Diplôme fédéral de chef ou de cheffe de vente

Formations continues

Le chef ou la cheffe de vente peuvent exercer leur activité dans le service commercial d'une grande entreprise ou dans une agence commerciale dépendant d'une société. Dans une petite entreprise, ils peuvent cumuler toutes les fonctions hiérarchiques du service commercial et s'activer comme chefs de vente, directeurs commerciaux, directeurs des ventes ou prendre la direction d'un secteur plus important.

Perfectionnement

Les chefs de vente peuvent envisager les perfectionnements suivants:

- cours de connaissances sur les nouveaux produits, les nouvelles techniques de vente, le marketing, etc. et séminaires de formation organisés par les distributeurs, les organisations du monde du travail, des instituts privés, etc;
- diplôme fédéral de chef-fe de marketing, 2 ans en emploi, Bienne;
- diplôme fédéral de manager du commerce de détail, formation modulaire en emploi, Paudex;
- Certificate of Advanced Studies CAS en retail et experience client, formation à temps partiel, Genève;
- etc.

Pour plus de détails, consulter **www.orientation.ch/perfectionnement** (http://www.orientation.ch/perfectionnement) et **www.orientation.ch/postgrades** (http://www.orientation.ch/postgrades).

Professions voisines

Profession
Chef-fe de marketing DF
https://orientation.ch/fr/professions/chef-fe-de-marketing-df

Profession
Responsable du commerce international DF
https://orientation.ch/fr/professions/responsable-du-commerce-international-df

Profession
Chef-fe de marketing DF
https://orientation.ch/fr/professions/chef-fe-de-marketing-df

Profession
Supply Chain Manager DF
https://orientation.ch/fr/professions/supply-chain-manager-df

Autre information

Numéro Swissdoc

0.613.31.0

Liens utiles

Sales Swiss (https://sales.swiss/fr/)
Bases legales (https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/show/84353?lang=fr)

Bases legales (https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/show/84354?lang=fr)