orientation
.ch

Cheffe de vente DF
Chef de vente DF

Commerce | Marketing

En tant que cheffe ou chef de vente, vous gérez et supervisez les activités liées à la vente d'une entreprise. Vous êtes responsable de la promotion et de la distribution des produits et services. Vous élaborez également des stratégies de planification et de vente selon les objectifs de l'entreprise. Vous vous spécialisez dans la gestion des ventes ou celle des grands comptes (Key account management).

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 cheffe ou chef de vente, vous travaillez dans un bureau, et devez également vous déplacer pour rencontrer des représentants commerciaux et des clients. Vos horaires de travail sont généralement réguliers. Ils peuvent devenir irréguliers selon les disponibilités de la clientèle, lors de certaines phases de projet ou à l'occasion de négociations importantes.

Vous occupez une fonction de direction dans le service commercial d'une grande entreprise de tous les secteurs, tels que l’alimentation, l’habillement, la métallurgie ou encore l’industrie pharmaceutique.

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

- 1 à 2 ans

Orientations

- Direction des ventes
- Key account management

Conditions d'admission

- Les conditions d'admission figurent dans le **règlement** (https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/download/8968)

Titre obtenu

- Diplôme fédéral de cheffe ou de chef de vente

Formations continues

Cours

- Cours de **Swiss Marketing** (https://swissmarketing.ch/fr/education-fr/)

École supérieure

- Économiste d’entreprise ES

Haute école

- Bachelor en **gestion d’entreprise** (https://orientation.ch/fr/filieres-d-etudes/gestion-dentreprise)

Professions voisines

Profession
Chef-fe de marketing DF

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

Profession
Manager en commerce de détail DF

https://orientation.ch/fr/professions/manager-en-commerce-de-detail-df

Profession
Responsable achats DF

https://orientation.ch/fr/professions/responsable-achats-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/)

Association suisse des vendeurs et des vendeuses

Suxxess (https://suxxess.org/fr/)

Association suisse chargée de l'organisation de l'examen professionnel supérieur de responsable des ventes

Swiss Marketing (https://swissmarketing.ch/fr)

Association professionnelle et faîtière des domaines du marketing et de la vente

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