Chef de vente DF
Cheffe de vente DF

Description

Le chef ou la cheffe de vente s'occupent, 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. Ils établissent des stratégies commerciales et mettent 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, ils sont attentifs au chiffre d'affaires réalisé et s'efforcent d'atteindre les objectifs de l'entreprise pour en assurer la rentabilité.

Leurs principales activités consistent à:

Conception et organisation de la vente

- développer un concept et un programme de distribution de produits correspondant aux attentes de l'entreprise;
- préciser les objectifs de vente à partir de grandes lignes définies par l'employeur et mettre en place des techniques de contrôle de vente;
- établir un budget de vente en fixant le chiffre d'affaires à réaliser;
- déterminer le rôle de l'équipe de vente dans les campagnes de publicité et les actions de promotion prévues au calendrier;

Formation et animation de l'équipe de vente

- recruter, former et diriger les spécialistes de vente;
- organiser les tournées des débutants et les accompagner pour les présenter à la clientèle et renforcer les relations;
- rendre visite régulièrement aux collaborateurs de vente pour les conseiller et les soutenir dans leurs démarches et actions et pour contrôler que les clients intéressés par leurs produits ont été bien contactés et démarchés;
- réunir les commerciaux pour leur présenter les nouveaux produits de l'entreprise et les renseigner sur les articles de la concurrence;
- suivre la réalisation du chiffre d'affaires des spécialistes de vente des services interne (produits) et externe (clients);
- informer périodiquement et régulièrement l'équipe de vente sur les résultats obtenus et les chiffres à atteindre;

Administration et gestion

- examiner les données statistiques des ventes, interpréter les résultats et proposer de nouvelles stratégies;
- disposer et gérer le budget pour les publipostages, la publicité, les actions de promotions, etc.;
- prendre des décisions de campagnes publicitaires;
- prospecter les clients les plus importants et les fidéliser;
- participer régulièrement aux réunions qui regroupent les responsables d'autres services de l'entreprise pour coordonner la fabrication, les achats, la publicité, les finances et la vente.

Environnement de travail

Le chef ou la cheffe de vente travaillent en étroite collaboration avec les spécialistes de vente et coopèrent avec d'autres cadres de l'entreprise (publicité, marketing) ou des spécialistes extérieurs (réalisateurs publicitaires, graphistes, etc.). Ils ont un emploi du temps variable et des horaires de travail chargés et irréguliers, car ils sont souvent sur les routes pour rencontrer leurs collaborateurs et rendre visite à leurs propres clients.

Formation

La formation de chef ou de cheffe de vente s'acquiert en emploi.

Lieux

- Divers lieux en Suisse romande.

Pour plus de détails,
consulter www.orientation.ch/perfectionnement.

Durée

- 2 à 4 semestres.

Conditions d'admission à l'examen

- brevet fédéral de spécialiste en vente ou de spécialiste en marketing et activité de 3 ans comme cadre dirigeant dans la vente;
- diplôme fédéral, titre HES ou universitaire et pratique de 3 ans comme cadre dirigeant dans la vente;
- certificat fédéral de capacité (CFC) dans le domaine de la vente ou du commerce, maturité et pratique professionnelle de 6 ans dans la vente, dont 3 ans en tant que cadre dirigeant.

Titres obtenus

- diplôme fédéral de chef ou de cheffe de vente.

Remarque: à Lausanne, le diplôme SAWI de Sales Director est inclus.

Contenu (matières d'examen)

- marketing: principes et stratégie;
- conduite et organisation;
- finances et comptabilité d'entreprise;
- droit et économie politique;
- conduite de la vente;
- planification et gestion des ventes et de la distribution;
- marketing et instruments;
- information et controlling des ventes.

© SDBB | CSFO - orientation.ch - 27.11.2020

Qualités requises

L'exercice de cette profession fait appel à des qualités comme:

- Aptitude à diriger et gérer une équipe
- Capacité d'analyse
- Esprit d'initiative
- Aptitude à négocier
- Facilité de contact
- Facilité pour les langues
- Présentation soignée

Perspectives professionnelles

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;
- etc.

Pour plus de détails, consulter www.orientation.ch/perfectionnement et www.orientation.ch/postgrades.

Professions voisines

- Chef de marketing DF/Cheffe de marketing DF
- Conseiller en relations publiques DF/Conseillère en relations publiques DF
- Spécialiste de vente BF/Spécialiste de vente BF
- Spécialiste en communication BF/Spécialiste en communication BF
- Spécialiste en marketing BF/Spécialiste en marketing BF

Adresses

SAWI – Academy for Marketing and Communication SA
Av. de Florimont 1
1006 Lausanne
Tél.: 021 343 40 60
http://www.sawi.com/fr/

seelandAcademy Sàrl
Rue du Manège 5
2502 Biel/Bienne
Tél.: 032 558 30 55
http://www.seelandacademy.ch/fr/

Swiss Marketing
Talacker 34
Postfach
8001 Zurich
Tél.: +41 44 914 44 44
http://www.swissmarketing.ch

Vente Suisse
Secrétariat central
Marchweg 6
5035 Unterentfelden
Tél.: 031 961 54 81
http://www.verkaufschweiz.ch/fr