

# Fiche métier : Chef des ventes

CHARGÉ DE DÉVELOPPER LE CHIFFRE D’AFFAIRES DE SON PORTEFEUILLE, LE CHEF DES VENTES ANIME ET ACCOMPAGNE SUR LE TERRAIN, LA FORCE OU LE RÉSEAU DE VENTE. RESPONSABLE DE LA PERFORMANCE, IL EST LE GARANT DES ACTIONS COMMERCIALES PRÉCONISÉES ET DES OBJECTIFS DÉFINIS. IL NÉGOCIE AVEC DES DÉCIDEURS STRATÉGIQUES EN VEILLANT À FIDÉLISER LES CLIENTS ET CONCLURE AVEC LES PROSPECTS.

## LES MISSIONS :

Le chef des ventes a pour missions 3 pôles :

Développement commercial :

- Maîtriser le discours commercial et les supports de vente
- Solliciter des rendez-vous de présentation produits/services
- Créer et/ou dérouler la présentation commerciale
- Négocier les conditions commerciales du contrat

Management commercial :

- Recruter son équipe de vente / commerciale
- Encadrer les responsables commerciaux
- Former les responsables commerciaux et les commerciaux sédentaires aux produits de l’entreprise
- Mobiliser et encourager la force de vente
- Fixer les objectifs individuels, ainsi que les moyens pour les atteindre
- Mettre en place les récompenses

Gestion client :

- Rencontrer les clients pour assurer le suivi commercial
- Réaliser une veille commerciale sur son secteur
- Évaluer et identifier les potentiels de chaque client sur son secteur
- Organiser et prioriser les actions sur le parc clients pour répondre à tous les besoins
- Faire un reporting régulier de l’activité (hebdomadaire ou mensuel)
- Veiller à la bonne réception des factures et du paiement des clients

## LE PROFIL :

Le chef des ventes doit posséder les qualités d’un bon manager.

En effet, celui-ci doit savoir écouter les commerciaux qu’il dirige, savoir les conseiller et surtout les motiver. En résumé, il doit avoir un très bon sens relationnel. De plus, le chef des ventes doit être organisé et rigoureux pour mener à bien les objectifs de vente qui lui sont fixés. Il doit avoir une parfaite connaissance des caractéristiques techniques des produits qu’il vend et doit être capable de conseiller à ses clients les produits les plus adaptés à leurs besoins. Le chef des ventes va également devoir former ses futurs collaborateurs à ce sujet.



VOUS ÊTES EN  
RECONVERSION ET CE  
POSTE VOUS  
INTÉRESSE ?

## LA FORMATION :

Afin de devenir chef des ventes H/F plusieurs parcours sont possibles :

- Formation de niveau Bac +2/3 : BTS, DUT ou licence commercial, technico-commercial, marketing (négociation – relation client, commerce, techniques de commercialisation...)
- Formation de niveau Bac +5
- Master dans les domaines commercial, marketing (négociation – relation client, commerce, techniques de commercialisation...)
- Diplôme d'école de commerce

## REMUNERATION :

Le salaire d'un chef des ventes se situe entre 3 500 euros bruts et plus de 10 000 euros bruts par mois, avec un salaire médian dépassant les 5 000 euros bruts.

Selon Page Group, il gagne entre 3 750 euros bruts et 15 000 euros bruts par mois

L'Onisep affiche un salaire de 2 333 euros bruts mensuels pour les débutants avec une première expérience commerciale.

## PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

Un chef des ventes, après plusieurs années d'expériences, peut évoluer et occuper un poste de directeur commercial. Ce métier ne sera plus un poste de terrain, mais un poste visant des missions plus stratégiques.