

Directeur commercial B to B (H/F)

Autres appellations

Directeur des ventes (H/F),

Famille de métiers

Commerce B to B

Code ROME : M1707

Description

Le directeur commercial (H/F) a pour mission de définir, animer et superviser la stratégie commerciale mise en œuvre au sein de l'entreprise, en vue d'accroître les ventes, le chiffre d'affaires et la marge commerciale.

Missions principales

- Elaborer et mettre en œuvre la stratégie commerciale.
- Piloter et encadrer les équipes commerciales.
- Suivre et analyser les performances commerciales.

Activités et compétences

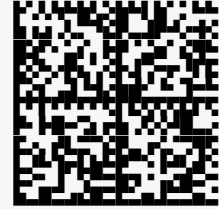
▼ Définir et piloter la stratégie commerciale

- Analyser et appréhender les évolutions du marché et de l'environnement concurrentiel de l'entreprise
- Construire et piloter la veille commerciale et concurrentielle
- Définir les objectifs de commercialisation et le plan de développement commercial
- Définir les ressources nécessaires
- Identifier les opportunités du marché et définir la stratégie et les axes de développement commercial
- Veiller à la mise en œuvre du plan de développement commercial pour atteindre les objectifs fixés

▼ Développer la performance économique et commerciale

- Analyser les résultats économiques et commerciaux au regard des objectifs fixés
- Assurer le suivi des tableaux de bord des indicateurs de performance économique
- Communiquer les résultats économiques et commerciaux au sein de la direction
- Définir les objectifs et les critères de performance économique & commerciale
- Identifier les écarts entre les objectifs fixés et les résultats atteints, en déterminer les causes

Pour consulter la fiche métier en ligne, scannez le code ou suivez le lien ci-dessous :



<https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/4>

Proposer, le cas échéant, des réajustements ou des améliorations du plan d'action commercial

▼ **Garantir le développement des compétences des équipes**

Concevoir avec les services RH un plan de développement des compétences des équipes

Concevoir un plan d'action adapté pour assurer le développement des compétences des équipes (formation, coaching...)

Former, coacher et accompagner les équipes

Identifier les potentiels et les besoins en compétences des équipes

Procéder aux entretiens et aux évaluations des équipes

Procéder aux recrutements des nouveaux collaborateurs

▼ **Manager et gérer les équipes**

Accompagner les équipes dans la gestion du changement et des évolutions d'organisation

Animer et motiver les équipes, encourager les initiatives

Anticiper et gérer les conflits

Anticiper et gérer les mouvements du personnel

Contrôler le respect des obligations administratives et réglementaires relatives à la gestion du personnel

Définir et appliquer une politique managériale adaptée

Définir les objectifs individuels et collectifs des équipes

Définir, organiser et mettre en œuvre un plan d'accompagnement des équipes

Organiser et répartir les activités au sein des équipes

Participer, avec le service RH, à la définition de la politique de rémunération (variable) des équipes

Veiller à l'atteinte des objectifs collectifs et individuels

▼ **Veiller à une gestion budgétaire et administrative optimale du département**

Analyser les tableaux de bord et les indicateurs budgétaires clés

Assurer le reporting de l'activité auprès de la direction

Définir les budgets du département

Définir une organisation optimale du département

Identifier les écarts budgétaires, en déterminer les causes

Proposer, le cas échéant, des réajustements ou des améliorations pour équilibrer le budget

S'assurer de la bonne mise en œuvre par les équipes de l'organisation définie

Veiller au respect des règles et de la législation



Vous souhaitez en savoir plus sur ce métier ?

Statistiques, offres d'emploi, témoignage... Rendez-vous sur [perspectivescommerce](https://www.perspectivescommerce.com) !

Données emploi : <https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/4/donnees>

Formations et débouchés : <https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/4/formations>

Offres d'emploi : <https://www.perspectivescommerce.com/metier/fiche/4/offres>