



# RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL (H/F)

Autre(s) appellation(s) : Manager du développement commercial (H/F)

Il/elle contribue à définir la politique commerciale de l'entreprise et à la mettre en œuvre dans le respect des normes d'organisation de l'entreprise.

## ➤ Accès à l'emploi

Les formations/certifications courantes pour accéder à l'emploi (cette liste n'étant pas exhaustive) sont :

- Titre à finalité professionnelle - Responsable de développement commercial
- DIPLOVIS - Programme supérieur de gestion et de commerce
- Diplôme d'études supérieures en Commerce et Management opérationnel
- Titre à finalité professionnelle - Responsable du développement commercial
- DIPLOVIS - Diplôme supérieur en Marketing Commerce et Gestion
- Diplôme d'études supérieures en commerce et management opérationnel
- Titre à finalité professionnelle - Manager du développement commercial

L'anglais peut être nécessaire pour ce poste

## ➤ Mobilité professionnelle

Le responsable développement commercial (H/F) peut évoluer vers ces emplois (cette liste n'étant pas exhaustive) :

- Responsable animation réseau (H/F)
- Directeur commercial (H/F)
- Directeur des ventes (H/F)

## ➤ Relations fonctionnelles

Relations internes :

- En lien avec les filières « Développement commercial » et « Marketing et Expérience client »
- Service RH
- Direction générale

Relations externes :

- Clients
- Fournisseurs
- Prestataires
- Partenaires commerciaux





## ➤ Activités & compétences techniques



En fonction du contexte de l'entreprise et du poste concerné, la personne peut exercer tout ou partie des activités suivantes :

### Veiller à la mise en œuvre de la stratégie commerciale

- Veiller à la mise en œuvre de la stratégie et la politique commerciale de l'enseigne en l'adaptant à l'environnement socio-économique
- Participer à la détermination d'un plan d'action, des moyens et des ressources nécessaires de mise en œuvre
- Participer à la définition de la stratégie du point de vente sur la zone de chalandise
- Participer à la définition de la stratégie locale du point de vente
- Mener la veille concurrentielle sur la zone de chalandise

### Développer la performance économique et commerciale

- Identifier les leviers pour améliorer les performances commerciales du point de vente ; veiller à leur mise en œuvre
- Proposer des actions adaptées répondant aux attentes du marché, de la demande client
- Participer à la définition des objectifs commerciaux des différents départements
- Analyser les indicateurs clés de la performance commerciale pour l'évaluer
- Veiller au déploiement d'animations et de protocoles commerciaux innovants
- Effectuer les suivis d'activités commerciales

### Veiller à une organisation et une gestion optimale

- Veiller au respect des règles de merchandising, de l'identité visuelle définies par l'enseigne
- Veiller à la bonne tenue marchande des différents secteurs du point de vente
- Veiller à la gestion optimale des approvisionnements, des stocks
- Veiller au respect des réglementations en matière d'affichage
- Veiller à une mise en œuvre conforme des actions commerciales
- Manager et coordonner les différents secteurs du point de vente

### Animer et gérer les équipes

- Piloter et accompagner les managers dans la mise en œuvre de la politique commerciale
- Communiquer et informer sur les orientations et les objectifs commerciaux du point de vente
- Fédérer les équipes autour des valeurs et projets d'entreprise
- Effectuer les entretiens d'évaluation et professionnels
- Veiller au bon climat social au sein de l'établissement
- Manager, encadrer et animer les équipes de managers
- Définir les objectifs des équipes, des managers
- Veiller au respect du règlement intérieur
- Encourager les initiatives
- Gérer les conflits



## ➤ Compétences comportementales

- + Leadership, capacité à convaincre, à fédérer
- + Sens de la négociation
- + Sens de la performance et du résultat
- + Aisance relationnelle

