

Profil professionnel des responsables de vente

Domaine d'activité

Les responsables de vente assument la responsabilité globale des ventes de l'entreprise. Dans leur domaine d'activité, ils assurent la gestion de l'ensemble des processus de vente et ont la responsabilité de réaliser des marges bénéficiaires suffisamment élevées pour garantir la survie de l'entreprise et d'atteindre des taux de croissance correspondant aux objectifs de celle-ci. En règle générale, ce sont des membres de la direction.

Orientation Direction des ventes

Les responsables de vente développent des stratégies de distribution, planifient et assument la responsabilité des activités commerciales opérationnelles et contrôlent les performances. Ils organisent et dirigent le département des ventes.

Orientation Key account management

Les responsables de vente avec l'orientation Key account management (KAM) collaborent étroitement avec les grands comptes. Le suivi et le développement de ceux-ci permettent d'établir les bases de l'évolution de leur propre prestation sur le marché et de l'entreprise elle-même.

Principales compétences d'action professionnelles

Les responsables de vente sont en mesure:

Orientation Direction des ventes

- de développer des stratégies de vente et d'expansion et de mettre en place des partenariats de vente et de distribution stratégiques;
- de diriger le processus de vente et, dans ce cadre, de définir des canaux de vente et de distribution ainsi que d'établir la planification de ventes et de chiffre d'affaires;
- de gérer le processus d'offre, de l'établissement de la proposition commerciale à la négociation finale.

Orientation Key account management

- de tisser un lien avec les grands comptes et de veiller à la fidélisation de la clientèle et à une bonne relation client;
- de tirer des conclusions du suivi de clientèle pour le développement de la prestation de marché et de l'organisation;
- de gérer le processus d'offre, de l'établissement de la proposition commerciale à la négociation finale.

De plus, les responsables de vente sont en mesure:

- d'assumer toutes les missions de gestion et, dans ce domaine, de mettre en œuvre aussi bien des missions de direction que des processus de changement et de les accompagner en tenant compte des capacités financières;
- d'analyser les marchés, les tendances et l'écosystème en connaissance de toutes les méthodes de recherche, d'interpréter les résultats et de mettre en œuvre les mesures qui en découlent;
- de définir la prestation de marché, de concevoir l'assortiment et de l'optimiser en tenant compte des contraintes d'emballage, de prix et de qualité;
- de développer, maintenir et optimiser tous les éléments de la prospection du marché.

Swiss Marketing · Langwiesstrasse 30 · 8050 Zurich

Pratique professionnelle

Dans l'exercice de leur profession, les responsables vente assument une très grande charge face aux clients, aux partenaires et aux collaborateurs. Leurs décisions, leur attitude et leur manière d'agir ont une influence très importante sur le succès de l'entreprise. En règle générale, les responsables de vente assument une charge importante en matière de direction.

Apport de la profession à la société, à l'économie, à la nature et à la culture

Le travail des responsables vente contribue de façon notable à assurer et à optimiser la compétitivité de l'entreprise. Ainsi, ils concourent de manière substantielle au maintien et à l'amélioration du développement économique. L'ensemble de leurs décisions se caractérise par une approche respectueuse de l'environnement et répondent à un objectif de promotion de la durabilité.