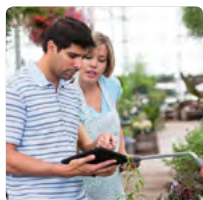


Directeur commercial

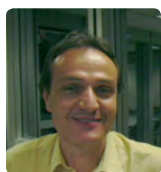


Témoignage

Formation

● Formation supérieure en gestion, en commerce

● Ingénieur en agriculture, agronome, agroalimentaire ou des techniques agricoles



Quel est votre parcours professionnel ?

Je suis Ingénieur ESITPA* complété d'un Exécutif MBA** au CPA***. J'ai passé 13 ans dans l'alimentation animale en charge du développement export des prémixes puis comme directeur commercial d'une Business Unit. Après un passage comme responsable commercial « prémélanges ingrédients » puis comme directeur international pour un multiplicateur volailles, je suis actuellement directeur commercial et marketing d'une entreprise de spécialités pour les industriels de la nutrition animale.

Quelles sont vos missions / responsabilités ?

J'élabore et mets en oeuvre la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise. Je suis responsable d'une équipe de 3 personnes qui couvrent les ventes en France et dans l'Union Européenne. Je prends en charge le développement grand export des produits de l'entreprise.

Pourquoi avoir choisi ce métier ?

La construction d'un marché et son développement en utilisant les ressources de l'entreprise me passionnent. Je recherche les contacts humains. La fonction commerciale est à la fois riche en innovation et également au carrefour des différentes fonctions d'une entreprise.

*ESITPA : Ecole supérieure d'ingénieurs et techniciens pour l'agriculture

**MBA : Master business administration

***CPA : Centre de préparation aux affaires de HEC

Bernard GOZLAN

Directeur Commercial et Marketing

en charge du développement International, Paris (75)

Activités



En relation avec le département marketing, le directeur commercial met en place la politique commerciale de l'entreprise, en tenant compte de ses potentiels et de son environnement. Il doit favoriser l'augmentation du chiffre d'affaires, des parts de marché et des marges, développer la productivité et les compétences des équipes commerciales.

- Il est responsable des résultats commerciaux de l'entreprise et doit en rendre compte auprès de la direction.
- Il élabore des stratégies de développement commercial, détermine et organise un plan d'action. Il construit les objectifs de vente sous forme de tableaux de bords : il prévoit les volumes de vente à réaliser sur les marchés existants ou sur de nouveaux marchés et définit la relation client.
- Il dose l'investissement commercial en fonction du chiffre d'affaires escompté. Il a notamment en charge le suivi des dépenses engagées par son service.

Le directeur commercial manage et encadre les forces de vente auxquelles il donne les objectifs.

- Il suit de manière régulière et systématique les performances de ses commerciaux.

Le directeur commercial est également en relation avec la clientèle.

- Il suit quelques grands comptes (entreprises leaders sur leur marché), prépare les visites nécessaires, négocie les prix et les référencements de produits.





Commerce / Marketing / Communication

Directeur Commercial

Conditions d'exercice

Le directeur commercial travaille dans des entreprises très variées (banque, industrie alimentaire, concession de matériels, fabricant d'aliments du bétail, exploitation agricole, coopérative, société de négoce). Il est rattaché à

la direction générale et encadre l'ensemble de l'équipe commerciale. Autonome, le directeur commercial travaille au bureau mais aussi sur le terrain, auprès des clients. Ses horaires sont variables en raison de ses déplacements.



Compétences et qualités

Le directeur commercial doit avoir une bonne **connaissance des circuits de distribution** et rester à **l'écoute des marchés**. Véritable moteur pour le développement de l'entreprise, il est une force de proposition et fait preuve **d'esprit**

critique et de **rigueur**. Il dispose d'un sens du **relationnel**.

Il **maîtrise l'anglais** ou une autre langue, et la **bureautique informatique**.

Perspectives d'évolution

- Le directeur commercial peut évoluer vers le poste de **directeur général** lorsqu'il a une expérience réussie en management, des connaissances en gestion financière ainsi qu'en économie.

Pour en savoir +



CONSULTER

- les fiches ROME n°M1707 et D1407 du Pôle emploi
- www.pole-emploi.fr

