

# Directeur(trice)/Responsable commercial(e)

Famille  MARKETING, COMMERCIAL ET COMMUNICATION

## Autres intitulés

Directeur(trice) des ventes

Responsable de la commercialisation

## Code(s) ROME associés

Stratégie Commerciale

En charge de l'ensemble de la politique commerciale, le/la directeur(trice) commercial(e) définit, en collaboration avec les autres directions, une stratégie commerciale en vue d'accroître les ventes de l'entreprise et d'augmenter son chiffre d'affaires, en cohérence avec la stratégie globale du site de loisirs ou culturel.

## • Principales compétences métiers

### Savoir-être professionnels

Mobiliser une vision stratégique et d'anticipation

Capacité à prendre des décisions

Faire preuve de flexibilité et d'adaptabilité

Faire preuve de leadership

### Compétences techniques

Élaborer une stratégie commerciale

Élaborer une stratégie de développement d'activité

Rechercher et identifier des évolutions de marchés, des marchés potentiels

Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés

Développer et fidéliser la relation client

Concevoir des supports de suivi et de gestion

Réaliser un suivi régulier sur l'activité commerciale

Veiller à la bonne qualité du service rendu/du produit vendu et à la satisfaction du client

Animer, coordonner une équipe

Organiser le travail d'une équipe

## • Accès à l'emploi

### Niveau d'expérience requis

Une expérience préalable de plusieurs années dans la vente de services culturels ou autres services est indispensable.

### Formations obligatoires

Pas de formations obligatoires identifiées

### Formations appréciées

Brevet de technicien supérieur (BTS) Management commercial opérationnel

Brevet de technicien supérieur (BTS) Négociation et digitalisation de la relation client

Bachelor universitaire de technologie (BUT) Techniques de commercialisation (toutes options confondues)

Master Management et commerce international

Master Marketing, vente

### Mooc disponibles et ressources utiles

Pas de MOOC ou de ressource identifiés