# **Directeur(trice)/Responsable commercial(e)**

Date de publication :13/09/2024

## **Familles de métiers**

Marketing, commercial et communication

## **Lieux et segments d’activités**

* Parcs d'attractions et parcs aquatiques
* Parcs à thème et parcs ludo-pédagogiques
* Activités intérieures
* Musées et sites culturels
* Patrimoine et sites naturels
* Spectacles et activités artistiques

## **Autres intitulés**

* Directeur(trice) des ventes
* Responsable de la commercialisation

## **Définition du métier**

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.

## **Code ROME**

Stratégie Commerciale

## **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.

### **Formation appréciée**

* 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