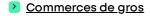
# MANAGER D'ÉQUIPE COMMERCIALE ITINÉRANTE





Secteur:





Affinité:

Diriger une équipe, un projet



Niveau d'étude conseillé :

BAC +2





Perspectives d'évolution :

Régulièrement sur la route, le manager d'équipe commerciale itinérante assure le déploiement de la politique commerciale de l'entreprise. Pour cela, il anime et coordonne une équipe de commerciaux itinérants en leur apportant ses conseils et son aide sur des points techniques ou méthodologiques. Il peut aussi être amené à intervenir auprès des clients grands comptes.

## **Les missions**

- ✔ Réalisation de plans de développement et pilotage de l'activité commerciale
- ✓ Animation et accompagnement de l'équipe commerciale
- ✓ Organisation et traitement des aléas
- ▼ Mise en œuvre des procédures administratives et Qualité Hygiène Sécurité Environnement (QHSE)

# Le lieu de travail

✓ Tout types de structure : de TPE (Très petites entreprises) /PME (Petites et moyennes entreprises) aux grands groupes internationaux

## Les qualités requises

# # ICI C'EST MA PLACE PAR AKTO

- Sens de l'écoute et de la communication
- Sens de la négociation
- Résistance au stress
- Esprit d'initiative
- Autonomie
- Réactivité

# Les formations possibles

### Niveau bac +2:

- ✓ BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- ▼ BTS Management Commercial Opérationnel
- ▼ BTS Technico-commercial
- ✓ BTSA Technico-commercial spécialité produits alimentaires

### Niveau bac +3:

- ▼ BUT Techniques de commercialisation
- ✓ <u>Licences Professionnelles Commercialisation de produits et services</u>

### Niveau bac +5:

- ✓ <u>Diplôme en écoles de commerce</u> (type master marketing/vente)
- ✓ <u>Diplôme en écoles d'ingénieurs</u> (en rapport avec les produits et services commercialisés par l'entreprise)

## Les possibilités d'évolution

^

- Responsable commercial(e)
- Directeur(rice) commercial(e)

# Comment accéder à ce métier?

Se former en alternance



Se faire accompagner pour y accéder

>