

MANAGER D'ÉQUIPE COMMERCIALE SÉDENTAIRE



Secteur :

➤ **Commerces de gros**



Affinité :

Diriger une équipe, un projet



Niveau d'étude conseillé :

BAC +2



Insertion professionnelle :



Perspectives d'évolution :

Le manager d'équipe commerciale sédentaire **anime et coordonne l'activité commerciale** d'une équipe de vendeurs sur l'espace de vente ou à distance. Il contrôle la mise en œuvre du plan d'action commerciale de l'entreprise, motive et encourage son équipe en leur apportant ses conseils et son aide sur des points techniques ou méthodologiques.

Les missions

- ✓ 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

- ✓ 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](#)
- ✓ [Licences Professionnelles Commercialisation de produits et services](#)

Niveau bac +5 :

- ✓ [Diplôme en écoles de commerce](#) (type master marketing/vente)
- ✓ [Diplôme en écoles d'ingénieurs](#) (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

