RESPONSABLE D'UNITÉ COMMERCIALE



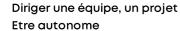


Secteur:





Affinité:





Niveau d'étude conseillé :

BAC+2





Perspectives d'évolution :

Point de liaison entre l'entreprise et son équipe, il s'assure que la politique commerciale de l'entreprise soit bien appliquée et veille à la qualité du service offert aux clients. Il est chargé d'appliquer les procédures en matière de gestion commerciale, administrative et budgétaire d'un espace de vente.

Il est chargé d'effectuer des propositions d'actions commerciales à mettre en place pour améliorer les performances de l'entreprise.

Les missions

- ✓ Pilotage de l'activité commerciale
- ✓ Gestion des stocks et du matériel de son équipe
- ✓ Management opérationnel de l'équipe
- ✓ 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
- ▼ <u>Licences Professionnelles Commercialisation de produit set 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

>