

# CHEF DE MARCHÉ

« J'aime convaincre mes clients  
que jamais rien n'est impossible. »



« Cette fonction, qui comporte à la fois des missions très opérationnelles et d'autres plus stratégiques, forme à la vision globale d'un marché. C'est un métier pluridisciplinaire, qui me conduit à travailler avec toutes les fonctions de l'entreprise. J'aspire à gérer un centre de profit qui fait appel à des compétences managériales plus pointues. »

**Lionel / 36 ans**

DUT Techniques de commercialisation  
option commerce international trilingue, à l'IUT de Sceaux

# CHEF DE MARCHÉ

## MISSION GÉNÉRALE

Est responsable, avec son équipe, de l'atteinte des objectifs de ventes sous l'autorité du directeur commercial sur un segment de marché, une ligne de produit ou une zone géographique déterminée.

## ACTIVITÉS PRINCIPALES

- **Participe** à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise (objectif de chiffre d'affaires et de marge) et la fait appliquer sur le terrain. Maintient le niveau d'information pertinent entre son équipe, les clients et l'organisation interne.
- **Etablit, assure et /ou anime** les plans de ventes et d'actions en terme de chiffre d'affaires, de volume et de rentabilité pour atteindre ses objectifs. Assure le reporting.
- **Assiste** ses commerciaux dans certaines négociations, optimise leur plan de tournées, apprécie et contrôle leurs performances au travers des budgets ventes et marketing.
- **A la responsabilité directe** des ventes auprès des clients importants et stratégiques, de la négociation au recouvrement.
- **Assure** le lien fonctionnel avec les services support :
  - financier (ex. contrôle la solvabilité des clients),
  - logistique (ex. participe à la planification des commandes),
  - marketing (ex. remonte les attentes du client et déploie les plans promotionnels),
  - qualité (ex. optimise les retours clients)contribuant ainsi à l'amélioration de la satisfaction client.

## PROFIL

### FORMATION INITIALE

Formation supérieure type école de commerce / gestion avec une expérience de 5 ans de vente dans le secteur industriel.

*Fonction accessible par promotion interne.*

### COMPÉTENCES REQUISES

#### Compétences techniques

- Connaissance des marchés
- Connaissance professionnelle d'un système d'information et des outils informatiques Pack Office

#### Aptitudes

- Capacité à négocier
- Orientation résultats
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Sens de l'organisation
- Capacité de résistance à la pression

#### Compétences managériales

Capacité à animer une équipe, à motiver, à déléguer

Anglais courant obligatoire  
et langues étrangères selon les besoins

## AUTRE INTITULÉ DE LA FONCTION

Responsable des ventes