

## Responsable de la promotion des ventes

Le responsable de la promotion des ventes met au point des " opérations séduction " pour stimuler les ventes d'une marque ou d'un produit. Il travaille avec les professionnels du marketing et de la publicité, et avec les commerciaux sur le terrain.



### Les formations en Auvergne-Rhône-Alpes

[63](#)

formations à venir

### Les offres d'emploi aujourd'hui en Auvergne-Rhône-Alpes

- [Promotion des ventes](#)

## Pour élargir votre recherche :

[Les métiers du commerce et de la distribution](#)

Rendez-vous sur [Cleor Auvergne-Rhône-Alpes](#) pour obtenir des informations sur les conditions d'emploi de ce métier : potentiel d'embauche, salaire, types de contrat, entreprises présentes autour de votre lieu de recherche, ...



# Description métier

## Activités

### Élaborer une stratégie

Pour séduire le consommateur, le responsable de la promotion des ventes utilise toutes sortes de moyens : envoi de coupons de réduction, offres " packaging ", création d'événements sur les surfaces de vente, organisation de concours ou de conférences de presse... Destinées à augmenter les ventes, ces opérations ne doivent rien au hasard. Le responsable de la promotion des ventes s'appuie sur des études de marché, des informations sur les prix et la concurrence avant d'imaginer des actions définies en accord avec les services marketing et publicité.

### Motiver les troupes

Sans l'adhésion des forces de vente, tous ces plans seraient voués à l'échec. Il faut donc motiver les commerciaux qui travaillent sur le terrain et, le cas échéant, leur dispenser une formation et des conseils sur les produits ou l'offre promotionnelle du moment. Bon gestionnaire, le responsable de la promotion des ventes veille en outre à respecter le budget qui a été alloué.

### Dresser un bilan

Le responsable de la promotion des ventes examine à la loupe les résultats enregistrés, analyse les écarts avec les objectifs qui avaient été fixés au départ, et prend les mesures correctives qui s'imposent. Il traque le grain de sable qui a pu se glisser dans les rouages de la machine à doper les ventes.

## Où et comment ?

### Dans tous les secteurs

Industrie agroalimentaire, fabricants de cosmétiques, constructeurs automobiles, opérateurs de téléphonie mobile... la plupart des entreprises commercialisant des produits ou des services à destination du grand public ont créé, au sein de leur service marketing, un poste de responsable de la promotion des ventes. Dans le cas contraire, cette activité peut être sous-traitée à une agence de conseil en marketing.

Un travail d'équipe

Ce professionnel travaille en étroite collaboration avec le chargé d'études marketing et le chef de produit. Il noue une relation complice avec les commerciaux de terrain (chefs de rayon, vendeurs...) qu'il motive et forme si besoin. Avant de lancer une campagne de communication dans les médias, il se met en rapport avec le service publicité.

Une grande disponibilité

L'emploi du temps du responsable de la promotion des ventes est rythmé par les nombreux déplacements dans les magasins et les grandes surfaces. Les opérations promotionnelles ne pouvant être mises en place quand la clientèle est présente, il place ses rendez-vous avec les équipes de vente tôt le matin ou tard le soir, puis il suit son action sur les points de vente. Il peut bénéficier d'une voiture de fonction, d'un ordinateur et d'un téléphone portable de sa société.

## Compétences

Imaginatif

Le responsable de la promotion des ventes doit faire appel à son imagination et à sa créativité pour proposer des actions innovantes et efficaces. Il cherche sans relâche le petit " plus " qui va différencier sa campagne de celle du concurrent. Pour faire naître chez le client le désir d'acheter, il faut d'abord susciter son étonnement, sa curiosité...

Rigoureux

Il tient compte des contraintes budgétaires et respecte la marge d'autonomie des directeurs de magasin. Il fait preuve d'une grande rigueur dans le traitement des chiffres et la gestion des informations. Il a des connaissances en droit commercial, en techniques de marketing, et sait analyser des statistiques. Il a acquis une solide connaissance des circuits de distribution et des habitudes de consommation. Il sait se remettre en cause pour ajuster ou modifier, le cas échéant, son action.

À l'écoute et persuasif

Il apprécie de travailler avec des interlocuteurs divers et variés. Il est capable d'animer et de motiver une équipe de vendeurs. Il prend le temps d'expliquer ses objectifs, de conseiller et de former les personnels. Doué pour la négociation commerciale, il sait aussi utiliser les médias. Maîtriser l'anglais peut être demandé à l'embauche.

## Diplômes, certifications

### Diplômes et certifications

**Important.** Le parcours de formation pour accéder à un métier n'est pas toujours celui qu'on imagine ! Des professionnels qui exercent le même métier, ont parfois suivi des parcours de formation différents, sans oublier que ceux qui suivent la même formation n'exercent pas forcément le même métier !

BTS ou DUT : c'est vraiment le minimum pour accéder au poste de responsable de la promotion des ventes. La tendance est plutôt au recrutement de titulaires d'un bac + 5 (master pro ou diplôme d'écoles de commerce ayant suivi une spécialisation en marketing). Avec, si possible, une expérience de la vente.

## Niveau bac + 2

- BTS management des unités commerciales (MUC) ;
- DUT techniques de commercialisation.

## Niveau bac + 3

- Licence pro en commerce-marketing : économie, gestion, management commerce spécialité marketing, commerce, vente (Clermont 1) ;
- Diplôme des écoles de commerce : Bachelor en marketing et commerce international (réseau des écoles ACI) ; diplôme du réseau des écoles EGC.

## Niveau bac + 5

- Master pro gestion mention sciences du management spécialité marketing (Paris 1) ; sciences de gestion et management mention commerce et marketing spécialité marketing (Bordeaux 4) ; gestion mention sciences du management spécialité marketing appliqué (IAE Aix-Marseille 3) ;
- Diplôme des écoles supérieures de commerce qui proposent des spécialisations en marketing.

## • Niveau I : Master et supérieur

- [Diplôme de l'ESSCA Angers programme grande école](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Dirigeant d'entreprise](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Ingénieur diplômé de l'école d'ingénieurs de Purpan](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Manager d'affaires internationales](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Manager du développement commercial](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Manager du développement international](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Manager en ingénierie de la communication numérique interactive](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Manager marketing et commercial international](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Manager transport, logistique et commerce international](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Master droit, économie, gestion mention stratégie et marketing spécialité marketing](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Négociateur d'affaires internationales](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Responsable en management et marketing des industries de la santé](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

## • Niveau II : Licence ou Maîtrise

- [Chef de projet commercial pour l'agroalimentaire](#)

- Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro arts, lettres, langues mention commerce spécialité collaborateur des activités internationales](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro commerce spécialité développement commercial et gestion des échanges](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro commerce spécialité import-export des pme-pmi](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro commerce spécialité marketing et nouvelles technologies de l'information et de la communication](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro droit, économie, gestion mention commerce spécialité vins et commerce](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro e-commerce et marketing numérique](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Responsable commercial en affaires internationales](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Responsable de projets en marketing](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Responsable de zone import-export](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Responsable du développement commercial à l'import/export](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Responsable en commerce international](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Responsable en gestion](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Responsable opérationnel et stratégique PME-PMI \(STEM\)](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

### • Niveau III : BTS, DUT

- [BTS commerce international à référentiel commun européen](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [BTS management des unités commerciales](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [DUT techniques de commercialisation](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Technico-commercial en fruits et légumes](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

## Ressources

### Autres ressources

#### **Publications Onisep :**

- Les métiers du marketing, de la publicité et de la vente - Parcours - 2016 - Onisep

**Sites internet :**

- [www.dcffrance.com](http://www.dcffrance.com)

Dirigeants commerciaux de France

## Vidéos

