

Chef/fe des ventes

Le chef des ventes pilote une équipe de commerciaux sur une zone géographique donnée ou sur une ligne de produits. Son objectif : optimiser les ventes. Un métier accessible après quelques années d'expérience.



Les formations en Auvergne-Rhône-Alpes

[116](#)

formations à venir

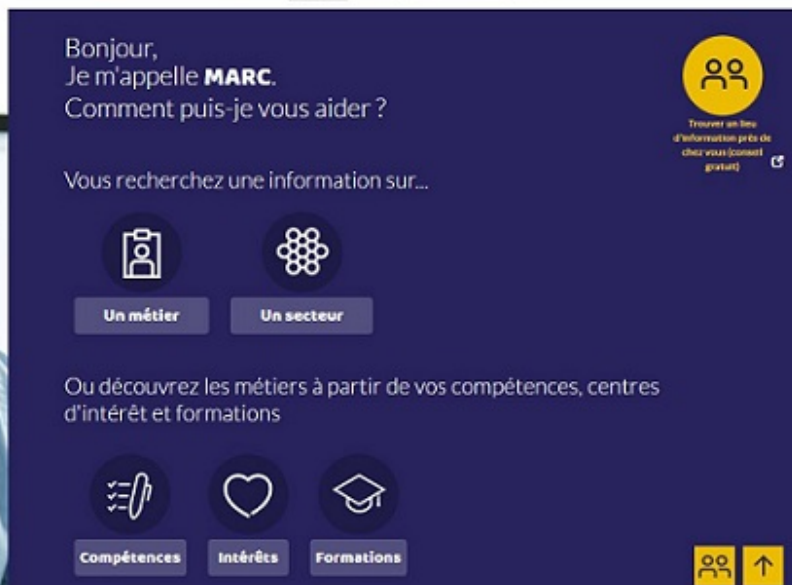
Les offres d'emploi aujourd'hui en Auvergne-Rhône-Alpes

- [Management en force de vente](#)

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

Faire le lien

Trait d'union entre la force de vente et la direction commerciale, le chef des ventes est chargé d'une clientèle sur une zone géographique donnée, ou spécialisé sur un type de produits ou une catégorie de clients.

Motiver ses équipes

Un peu comme un entraîneur sportif, le chef des ventes encadre, pilote et conseille ses collaborateurs. Il recrute lui-même ses attachés commerciaux et assure leur formation. Il n'hésite pas à accompagner les débutants, au moins une fois par semaine, en rendez-vous chez les clients.

Améliorer le chiffre d'affaires

Ce commercial ne perd jamais de vue les objectifs fixés par la direction. Avec ses vendeurs, il doit faire progresser le chiffre d'affaires de l'entreprise. S'informant des ventes réalisées par chacun, il s'assure que la totalité du secteur géographique affecté à un agent a bien été couverte et que tous les produits ont été présentés aux clients. Régulièrement, des réunions permettent de faire le point sur les résultats obtenus.

Où et comment ?

Souvent en déplacement

La vie d'un chef des ventes se passe rarement au bureau, pour ne pas dire jamais ! Ce métier s'exerce avant tout sur le terrain et sur les routes : 9 chefs des ventes sur 10 disposent d'ailleurs d'un véhicule de fonction. Les déplacements sont nombreux puisqu'il faut à la fois former les commerciaux sur le terrain et rendre visite aux clients.

Des horaires irréguliers

Ses horaires dépendent en général des créneaux de disponibilité des clients. D'où un emploi du temps irrégulier. Le niveau de responsabilité et le nombre de kilomètres à parcourir rendent ce métier passionnant mais fatigant.

Des objectifs à atteindre

Dans une entreprise de taille moyenne, le chef des ventes est placé sous l'autorité du directeur commercial (ou du directeur des ventes). Dans les grandes entreprises, il dépend d'un directeur d'agence ou d'un directeur régional. Dans tous les cas, il est soumis aux impératifs commerciaux fixés par sa hiérarchie. Il est, en effet, responsable de la réalisation des objectifs de vente et garant du respect de la politique commerciale.

Compétences

Un homme de contacts

Dans ce métier, la personnalité compte beaucoup. Disponibilité, dynamisme, enthousiasme, mais aussi diplomatie... autant de qualités indispensables. Plus que n'importe quel autre responsable, le chef des ventes doit briller par sa capacité d'écoute, son sens du relationnel, son aptitude à exprimer clairement ce qu'il attend.

À l'aise avec les chiffres

Sa rigueur et son sens de l'organisation lui permettent de suivre avec précision les résultats chiffrés de ses vendeurs. Quand les résultats ne sont pas au rendez-vous, il doit être capable d'évaluer avec le vendeur ce qui n'a pas marché et peut être amélioré.

En pleine forme

Une bonne condition physique et une certaine résistance au stress sont les bienvenues. L'esprit de compétition doit, lui aussi, être présent. Enfin, la maîtrise de l'anglais devient une compétence incontournable, notamment lorsque l'entreprise impose des déplacements à l'étranger.

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 !

La fonction de chef des ventes est accessible après un bac + 2 et une expérience professionnelle de plusieurs années.

Niveau bac + 2

- BTS négociation et relation client ; management des unités commerciales (MUC) ;
- DUT techniques de commercialisation ;
- Diplôme d'école supérieure de commerce : avec une spécialisation en distribution, marketing ou gestion.

Niveau bac + 3

- Diplôme des instituts des forces de vente (IFV) : cycle supérieur en 1 an après un bac + 2 pouvant être suivi en alternance ;
- Licence pro commerce spécialité gestion de flux internationaux des PME-PMI, achats, ventes, négociation internationale (université du Littoral) ;

- Diplôme d'école de commerce du réseau EGC, de l'IDRAC, Sup'TG (Reims, Bordeaux), Sup'Est (Nancy, Metz), Bachelor Business spécialisé en commerce-vente (Sup de Co La Rochelle)...

Niveau bac + 5

- Master pro du domaine commercial, dont sciences du management mention management et économie, spécialité ingénierie du commerce et de la vente (université de Savoie).

• 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](#).
- ESC Clermont programme grande école
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- Manager d'entreprise ou de centre de profit
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- Manager de la stratégie commerciale
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 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 d'affaires
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 arts, lettres, langues mention langue(s), textes, échanges spécialité management international
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- Master droit, économie, gestion mention administration des affaires spécialité affaires internationales et management franco-allemand
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- Master droit, économie, gestion mention management, commerce international spécialité commerce international
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- Master droit, économie, gestion mention management, commerce international spécialité commercialisation internationale des vins
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- Master droit, économie, gestion mention science politique spécialité affaires et commerce international avec les pays émergents
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- Master droit, économie, gestion mention sciences du management spécialité marketing
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](#).
- [Responsable d'affaires agroalimentaires](#)
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

- [Chargé de développement commercial franco-allemand](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Chef de projet commercial pour l'agroalimentaire](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Diplôme d'EAC Nantes](#)
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 et distribution](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro commerce spécialité commerce interentreprises, commerce de gros et commerce international](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro commerce spécialité commercialisation des vins](#)
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 \(commerce international\)](#)
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 commercialisation de produits et services](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro droit, économie, gestion mention commerce et distribution](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro droit, économie, gestion mention commerce spécialité commercial dans l'environnement européen](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro droit, économie, gestion mention management des activités commerciales](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro management des organisations spécialité management commercial des biens et des services](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro métiers du commerce international](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro sciences, technologies, santé mention commerce spécialité commercialisation à l'international des produits issus des agroressources](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Manager d'un centre de profit](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Négociateur\(trice\) d'affaires](#)
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 développement commercial \(option banque-assurance\)](#)
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 du développement de l'unité commerciale](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Responsable du marketing et du développement commercial](#)
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 management des unités commerciales](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [BTS négociation et relation client](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [BTS technico-commercial spécialité agro-alimentaire](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [BTSA technico-commercial jardins et végétaux d'ornement](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [BTSA technico-commercial produits alimentaires et boissons](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [BTSA technico-commercial produits de la filière forêt bois](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [BTSA technico-commercial vins et spiritueux](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Certificat de spécialisation responsable technico-commercial : fruits et légumes](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Chargé de marketing digital](#)
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](#).
- [DUT techniques de commercialisation orientation commercialisation des systèmes, solutions et services industriels](#)
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](#).
- [Titre professionnel responsable de petite et moyenne structure](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

• Autres certifications sans niveau, CQP

- [CQP chef des ventes](#)

- Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP chef des ventes PRA \(pièces de rechange et accessoires\)](#)
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.reseau-dcf.fr
Dirigeants commerciaux de France
- www.csn.fr
Chambre syndicale nationale des forces de vente

Vidéos

