

Chef des ventes



© Pôle emploi

Piloter une équipe de commerciaux sur une zone géographique ou une ligne de produits afin d'optimiser les ventes, telle est la mission du chef des ventes. Ce métier offre des débouchés intéressants après quelques années d'expérience.

Métiers associés :

négociateur(trice) d'affaires, responsable commercial en PME et business unit

Domaines professionnels :

[Commerce](#)

Centres d'intérêt :

[diriger, décider](#) , [faire du commerce](#) , [me déplacer souvent](#) , [organiser, gérer](#)

Le métier

- Nature du travail
- Conditions de travail
- Vie professionnelle
- Compétences
- Accès au métier
- Sources et ressources

Nature du travail

Profession coach

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, un type de produits ou une catégorie de clients particuliers. Sa fonction peut être comparée à celle d'un coach !

Soutien de 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. Ainsi, il accompagne les débutants au moins une fois par semaine en rendez-vous chez les clients pour faciliter le contact.

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. Pour ce faire, il s'informe des ventes réalisées par chaque commercial. Il s'assure aussi 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.

Conditions de travail

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.

Horaires irréguliers

Ses horaires dépendent en général des créneaux de disponibilité des clients. Aussi l'emploi du temps du chef des ventes est-il chargé et souvent irrégulier. Le niveau de responsabilité et le nombre de kilomètres à parcourir rendent ce métier à la fois passionnant... mais fatigant.

Réaliser des objectifs de vente

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 partage son autonomie avec les impératifs commerciaux fixés par sa hiérarchie. Il est en effet

responsable de la réalisation des objectifs de ventes et garant du respect de la politique commerciale.

Vie professionnelle

Surtout dans les services

On ne s'improvise pas chef des ventes. Les entreprises recherchent des commerciaux ayant déjà une expérience de terrain et maîtrisant le produit dont ils font la promotion. Les débouchés se situent dans tous les domaines d'activité, surtout dans les entreprises de services.

Les jeunes diplômés concernés

Les offres d'emploi concernent le plus souvent les trentenaires. Mais 3 annonces sur 10 s'adressent aux jeunes diplômés ayant acquis une première expérience au cours de leurs études (stages de longue durée ou « année sandwich » comprise entre 2 années de scolarité).

Rémunération

Salaire du débutant

De **3500** et 3700 euros brut par mois.

Compétences

Un homme de relations...

Dans ce métier, la personnalité compte pour beaucoup mais pas seulement. Mieux vaut se montrer disponible, dynamique, enthousiaste et diplomate.

Plus que n'importe quel 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. Toutes ces qualités feront la différence sur le terrain... et dans le classement national des vendeurs.

... doublé d'un matheux...

Par ailleurs, sa rigueur et son sens de l'organisation lui permettent de suivre avec précision les résultats chiffrés de ses vendeurs. Qu'ils représentent de nouveaux rendez-vous, donc de nouveaux clients, ou les ventes réalisées...

... en pleine forme !

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

Accès au métier

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