

RESPONSABLE COMMERCIAL

Le responsable commercial est le garant du développement et de la performance commerciale au sein de l'entreprise



PROFIL

- Leadership
- Sens des situations
- Sens commercial et goût pour le commerce
- Qualité d'écoute et d'analyse

FORMATION



- **BAC PRO**
Vente, prospection, négociation, suivi de clientèle
- **BAC +2 à BAC +5**
École de commerce /
Management des Unités
Commerciales /
Management relations clients /
Négociation et relation client

ACTIVITÉS



- Élaborer et piloter la stratégie commerciale
- Animer l'équipe commerciale
 - Participer à la vente et à la fidélisation des clients
- Assurer une veille commerciale et marketing

