DIRECTEUR COMMERCIAL H/F

Filières liées : Agriculture biologique | Agroalimentaire | Agrofourniture | Agroéquipement | Aquaculture | Aménagement du territoire | Eco-activités | Equine | Forêt | Grandes cultures | Horticulture | Paysage | Productions animales | Vigne et vin

Fiche métier sur AgrOrientation : https://www.agrorientation.com/trouver-mon-metier-ideal/je-recherche-un-metier/directeur-commercial-hf

Mission et activité du métier

Fait pour vous si vous aimez :

Diriger, décider, encadrer, manager | Négocier, faire du commerce, convaincre, argumenter | Organiser, préparer, coordonner, planifier | Fournitures, machines et matériels agricoles, nouvelles technologies | Produits alimentaires, boissons, vins, alimentation, nutrition

En relation avec le département marketing, le directeur commercial met en place la politique commerciale de l'entreprise, en tenant compte de ses potentiels et de son environnement. Il doit favoriser l'augmentation du chiffre d'affaires, des parts de marché et des marges, développer la productivité et les compétences des équipes commerciales.

- Il est responsable des résultats commerciaux de l'entreprise et doit en rendre compte auprès de la direction.
- Il élabore des stratégies de développement commercial, détermine et organise un plan d'action. Il construit les objectifs de vente sous forme de tableaux de bords : il prévoit les volumes de vente à réaliser sur les marchés existants ou sur de nouveaux marchés et définit la relation client.
- Il dose l'investissement commercial en fonction du chiffre d'affaires escompté. Il a notamment en charge le suivi des dépenses engagées par son service.

Le directeur commercial manage et encadre les forces de vente auxquelles il donne les objectifs.

- Il suit de manière régulière et systématique les performances de ses commerciaux.

Le directeur commercial est également en relation avec la clientèle.

- Il suit quelques grands comptes (entreprises leaders sur leur marché), prépare les visites nécessaires, négocie les prix et les référencements de produits.

Conditions d'exercice

Le directeur commercial travaille dans des entreprises très variées (banque, industrie alimentaire, concession de matériels, fabricant d'aliments du bétail, exploitation agricole, coopérative, société de négoce).

Il est rattaché à la direction générale et encadre l'ensemble de l'équipe commerciale. Autonome, le directeur commercial travaille au bureau mais aussi sur le terrain, auprès des clients. Ses horaires sont variables en raison de ses déplacements.

Compétences et qualités

Le directeur commercial doit avoir une bonne connaissance des circuits de distribution et rester à l'écoute des marchés. Véritable moteur pour le développement de l'entreprise, il est une force de proposition et fait preuve d'esprit critique et de rigueur.

Il dispose d'un sens du relationnel. Il maîtrise l'anglais ou une autre langue, et la bureautique informatique.

Perspectives d'évolutions

Le directeur commercial peut évoluer vers le poste de directeur général lorsqu'il a une expérience réussie en management, des connaissances en gestion financière ainsi qu'en économie.

En savoir plus

Consulter : les fiches ROME sur www.francetravail.fr

Fiche présentée par ANEFA apecita l'emploi agri,agro & environnement

Pour tout complément d'information, contactez : contact@agrorientation.com