

FICHE DE POSTE
RESPONSABLE COMMERCIAL

ACTIVITE PRINCIPALE

Le responsable commercial propose à la direction diverses stratégies de façon à développer les formations vendues par l'organisme de formation et ainsi augmenter son chiffre d'affaires. Pour ce faire, il met en place diverses actions : fixer le nombre de ventes, établir une politique de fidélisation des apprenants, être présent sur les salons ou dans les villes situées à proximité de la société lors d'événements locaux...

Le responsable commercial anime et coordonne également une équipe de collaborateurs, analyse et évalue les résultats obtenus.

MISSIONS PRINCIPALES

- Établir une stratégie commerciale
- Prospecter de nouveaux clients
- Fidéliser la clientèle
- Manager et animer une équipe

QUALITES REQUISES

- Excellente connaissance du secteur de la formation professionnelle
- Être fiable et organisé
- Avoir un esprit critique
- Savoir motiver ses collaborateurs

COMPETENCES REQUISES

- Compétences commerciales et de négociation
- Techniques de prise de notes, expression écrite et orthographe irréprochables
- Maîtrise des outils bureautiques et collaboratifs