



FICHE MÉTIER

RESPONSABLE D'ÉQUIPE COMMERCIALE

Autres appellations

Responsable de vente

Segments d'entreprises

Régies publicitaires médias

MISSIONS

Le responsable d'équipe commerciale encadre, anime et fédère son équipe de commerciaux.

PRINCIPALES ACTIVITÉS

Activités communes à tous les segments de la branche

Encadrer une équipe commerciale

- Animation des équipes qui participent à la réalisation d'une campagne

Veiller à la formation d'une équipe

- Accompagnement des équipes sur le terrain en clientèle
- Montée en compétences de son équipe de commerciaux
- Contribution à la négociation de contrats importants

Démarche commerciale

- Garantie de la démarche commerciale
- Garantie du chiffre d'affaires en réponse aux objectifs commerciaux
- Veille économique de son secteur
- Participation à la définition des objectifs
- Réponses aux objectifs de chiffre d'affaires fixés par le directeur commercial
- Gestion et suivi d'un portefeuille d'agences média

COMPÉTENCES CLÉS REQUISES



- **Analyse et élaboration d'une stratégie**
 - Analyser le besoin du client
- **Pilotage de projet**
 - Contrôler la bonne exécution d'un projet ou d'une production, le développement d'un outil en termes de délai, de qualité, de méthodologie
 - Suivre et gérer un budget dans le respect des objectifs du client et du budget alloué
 - Suivre la facturation de prestations réalisées ou le règlement de prestations demandées en appliquant les procédures de l'entreprise
- **Management et organisation d'équipe**
 - Motiver et animer une équipe en créant les conditions de collaboration par la fédération autour d'objectifs, la coordination, le conseil, le dialogue, la supervision, le recadrage en cas de besoin, la gestion des conflits
 - Transmettre des compétences à son ou ses équipes dans son champ d'expertise, notamment en animant des formations
 - Réaliser les entretiens d'évaluation des membres de son équipe dans le cadre de la politique de l'entreprise

CONNAISSANCE ET MAÎTRISE DES OUTILS

- Connaissance du marketing
- Connaissance de la négociation commerciale et de la vente
- Connaissance de l'écosystème web/mobile/print
- Connaissance de l'offre produits
- Connaissance des règles de gestion de paiement et après-vente
- Connaissance des secteurs d'activités des clients
- Expertise sectorielle

ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL ET INTERLOCUTEURS

Relations avec les autres fonctions internes de l'entreprise

- Création
- Production
- Stratégie, études et analyses marché



Relations avec les acteurs externes

- Clients
- Agences médias

PROFIL SOUHAITÉ

Formation recommandée

Bac +2 et/ou d'école de commerce, d'université ; BTS (management unités commerciales)

Expérience recommandée

Minimum 3 ans d'expérience (agences médias, annonceurs, régies publicitaires) en tant que commercial performant et idéalement première expérience du management