

DIRECTEUR COMMERCIAL

appellations voisines : directeur du développement commercial

métiers connexes : directeur export



MISSIONS

Définit la stratégie commerciale, coordonne sa mise en œuvre et contrôle ses résultats :

- > recommande à la direction générale une politique commerciale et des projets de développement,
- > décline la stratégie de vente et définit les moyens et l'organisation de la force de vente,
- > coordonne l'exécution des plans d'action et met en œuvre les actions correctives le cas échéant,
- > suit et analyse les résultats en termes d'objectifs et de budgets,
- > supervise son équipe qu'il anime, organise et motive, etc.



ÉLÉMENTS DE VARIABILITÉ

Selon les organisations du travail et le périmètre de poste, le directeur commercial peut être amené à :

- assurer l'encadrement et la gestion de plusieurs services (exemple : marketing et commercial),
- accompagner les responsables comptes clés dans leur négociation, et assurer leur suivi et leur développement.



COMPÉTENCES REQUISES

Compétences techniques :

- connaître les marchés, les clients et les circuits de distribution pour anticiper l'évolution des marchés,
- maîtriser le droit des contrats, la réglementation commerciale et le droit de la concurrence,
- rechercher de nouveaux marchés et de nouveaux circuits de distribution,
- conseiller les éditeurs sur les produits au regard des marchés, leurs prix et les modes de commercialisation les plus adaptés,
- favoriser le développement commercial de l'entreprise structurant en définissant les moyens nécessaires à la force de vente, l'administration des ventes et au développement de partenariats,
- identifier les cibles commerciales pertinentes pour la force de vente,
- manipuler les données : analyser les données, comprendre le fonctionnement des outils de gestion de la relation client, etc.,
- participer à la détermination des tirages, du prix de vente, des réimpressions, des pilons et arrêts de commercialisation,
- suivre et analyser le chiffre d'affaires et les taux de retour,
- maîtriser la chaîne éditoriale afin d'en comprendre les enjeux et contraintes à chaque étape,

- participer auprès de la direction éditoriale à la politique éditoriale de la maison d'édition.

Compétences de gestion :

- établir et suivre des objectifs commerciaux et les budgets nécessaires pour les atteindre,
- manipuler les données : analyser les données, comprendre le fonctionnement des outils de gestion de la relation client ; etc.

Compétences relationnelles :

- créer et entretenir des relations d'échange, de confiance et de partenariat avec les clients, les éditeurs et les autres fonctions amont et aval de l'entreprise (informatique, logistique, marketing, communication, etc.),
- compiler et présenter l'information lors de réunions éditoriales et commerciales.

Compétences en management :

- encadrer et réaliser le suivi commercial des équipes en utilisant les outils propres à la fonction commerciale et en suivant les procédures ressources humaines.

DIRECTEUR COMMERCIAL



PLACE DANS L'ORGANIGRAMME DES EMPLOIS

Il travaille sous l'autorité de la direction générale. Il encadre les postes du service commercial (responsable ventes directes, délégué pédagogique responsable comptes clés, représentants, directeur des ventes, etc). En interne, il travaille en relation avec les services marketing, éditorial, diffusion, comptabilité, et la direction générale.



FILIÈRES DE FORMATION

Les formations professionnelles certifiantes de niveau I spécialisées dans les métiers du livre (ex : master édition) ou le commerce (ex : école de commerce, master en économie ou gestion) préparent à l'exercice du métier de directeur commercial.

La fonction de directeur commercial comme celle de directeur des ventes est une fonction dont les compétences s'acquièrent par l'expérience professionnelle.



CONDITIONS D'EXERCICE

Le directeur commercial travaille en équipe (coordination, encadrement, reporting) au sein d'une maison d'édition.



MOBILITÉS PROFESSIONNELLES

Un directeur commercial peut démarrer sa carrière en occupant plusieurs postes dans un service commercial (attaché commercial, responsable comptes clés, directeur des ventes, ...).

Après plusieurs années d'expérience, il pourra accéder à d'autres postes de directeur (ex : directeur marketing diffusion, directeur relations clients), dans le cadre d'une mobilité interne ou externe.

SOURCE : CPNE DE L'ÉDITION - MARS 2017
POUR PLUS D'INFORMATIONS : WWW.SNE.FR