

MANAGER D'ÉQUIPE COMMERCIALE SÉDENTAIRE



Secteur :

➤ Commerces de gros



Affinité :

Diriger une équipe, un projet



Niveau d'étude conseillé :

BAC +2



Insertion professionnelle :



Perspectives d'évolution :

Le manager d'équipe commerciale sédentaire **anime et coordonne l'activité commerciale** d'une équipe de vendeurs sur l'espace de vente ou à distance. Il contrôle la mise en œuvre du plan d'action commerciale de l'entreprise, motive et encourage son équipe en leur apportant ses conseils et son aide sur des points techniques ou méthodologiques.

Les missions



- ✓ Pilotage de l'activité commerciale
- ✓ Animation et accompagnement de l'équipe commerciale
- ✓ Organisation et traitement des aléas
- ✓ Mise en œuvre des procédures administratives et Qualité Hygiène Sécurité Environnement (QHSE)

Le lieu de travail



- ✓ Tout types de structure : de TPE (Très petites entreprises) / PME (Petites et moyennes entreprises) aux grands groupes internationaux

Les qualités requises



- ✓ Sens de l'écoute et de la communication
- ✓ Sens de la négociation
- ✓ Résistance au stress
- ✓ Esprit d'initiative
- ✓ Autonomie
- ✓ Réactivité

Les formations possibles



Niveau bac +2 :

- ✓ [BTS Négociation et digitalisation de la relation client](#)
- ✓ [BTS Management Commercial Opérationnel](#)
- ✓ [BTS Technico-commercial](#)

Niveau bac +3 :

- ✓ [BUT Techniques de commercialisation : business international](#)

Certifications :

- ✓ [CQP Manager d'équipe commerciale en commerces de gros](#)

Les possibilités d'évolution



- ✓ Responsable commercial(e)
- ✓ Directeur(rice) commercial(e)

Comment accéder à ce métier ?

Se former en alternance

En savoir plus +

Se faire accompagner

En savoir plus ✓

Découvrez les métiers en visites immersives 360°



Les métiers de la distribution en
produits de décoration du
bâtiment

Faire la visite ✓



Les métiers de la distribution de
produits électriques, sanitaires et
génie climatique

Faire la visite ✓