

MANAGER D'ÉQUIPE COMMERCIALE ITINÉRANTE



Secteur :

➤ **Commerces de gros**



Insertion professionnelle :



Affinité :

Diriger une équipe, un projet



Perspectives d'évolution :



Niveau d'étude conseillé :

BAC +2

Régulièrement sur la route, le manager d'équipe commerciale itinérante **assure le déploiement de la politique commerciale de l'entreprise**. Pour cela, il **anime et coordonne une équipe de commerciaux itinérants** en leur apportant ses conseils et son aide sur des points techniques ou méthodologiques. Il peut aussi être amené à intervenir auprès des clients grands comptes.

Les missions



- ✓ Réalisation de plans de développement et 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 relation client
- ✓ BTS Management des unités commerciales
- ✓ [BTS Technico-commercial](#)
- ✓ BTSA Technico-commercial spécialité produits alimentaires

Niveau bac +3 :

- ✓ [BUT Techniques de commercialisation](#)
- ✓ [Licences Professionnelles Commercialisation de produits et services](#)

Niveau bac +5 :

- ✓ [Diplôme en écoles de commerce](#) (type master marketing/vente)
- ✓ [Diplôme en écoles d'ingénieurs](#) (en rapport avec les produits et services commercialisés par l'entreprise)

Les possibilités d'évolution



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

Comment accéder à ce métier ?

Se former en alternance



Se faire accompagner pour y accéder

