

# MANAGER D'ÉQUIPE COMMERCIALE SÉDENTAIRE



Secteur :

➤ **Commerces de gros**



Insertion professionnelle :



Affinité :

**Diriger une équipe, un projet**



Perspectives d'évolution :



Niveau d'étude conseillé :

**BAC +2**

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](#)
- ✓ [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)

### Certifications :

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

## Les possibilités d'évolution



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