

La fonction Marketing

3 exemples de fiches de poste « Métiers de la vente »



Chef de secteur

	Chef de secteur
Missions	• Assurer la croissance du chiffre d'affaires en visitant régulièrement les points de vente d'un secteur géographique donné, en négociant la présence et la visibilité des produits, et en mettant en place des actions promotionnelles adaptées. • Établir et entretenir des relations solides avec les directeurs de magasins et les chefs de rayon, en fournissant des conseils sur le positionnement des produits et en négociant des emplacements (merchandising). • Effectuer une veille concurrentielle et analyser les performances des ventes. • Former les équipes de vente en magasin sur les caractéristiques des produits et les techniques de mise en avant, afin d'optimiser les ventes et la satisfaction client.
Responsable Hiérarchique	Rattaché au Directeur Régional ou au Chef des Ventes, et travaille en étroite collaboration avec les équipes marketing et logistiques.
Niveau de recrutement	Diplôme de niveau Bac+2 à Bac+5 suivant la technicité requise.
Fourchette salaire	Débutant : se situe généralement entre 24 000 € et 30 000 €. Avec une expérience de 3 à 5 ans, la rémunération peut évoluer entre 30 000 € et 40 000 € brut par an, et au-delà de 40 000 € pour les profils expérimentés.

Le directeur régional des ventes

	Directeur Régional des Ventes
Missions	• Développement de la stratégie commerciale régionale : élaborer et mettre en œuvre des plans d'action pour atteindre les objectifs de vente en accord avec la politique commerciale de l'entreprise. • Management des équipes commerciales : encadrer, motiver et former les responsables de vente locaux, assurer le suivi de leurs performances et favoriser leur montée en compétences. • Analyse et suivi des performances : évaluer les indicateurs clés de performance (KPI), analyser les tendances du marché régional et proposer des actions correctives si nécessaire.
Responsable Hiérarchique	Directeur Commercial
Niveau de recrutement	Diplôme de niveau Bac +3 à Bac +5 en commerce, marketing ou gestion. Expérience professionnelle significative en tant que responsable commercial.
Fourchette salaire	De 45 000 à 60 000 € brut par an pour un débutant à 80 000 à 120 000 € brut par an pour un expérimenté (plus de 10 ans).

Key Account manager

Key Account Manager (KAM) / Responsable Grands Comptes

Missions

Établir et entretenir des relations solides avec les clients stratégiques de l'entreprise, comprendre leurs besoins spécifiques et proposer des solutions adaptées pour maximiser leur satisfaction et fidélité. Le KAM est souvent en charge d'un seul client.

Ses missions principales sont les suivantes :

- Élaboration de stratégies commerciales : développer des plans d'action pour chaque client clé.
- Négociation et conclusion de contrats : mener les négociations commerciales avec les clients, élaborer des propositions sur mesure et conclure des accords profitables pour les deux parties.
- Coordination interne et externe : collaborer avec les différentes équipes internes (marketing, production, logistique, service après-vente) pour assurer une prestation cohérente et de qualité répondant aux attentes des clients.
- Reporting et analyse : suivre les performances des comptes gérés, analyser les indicateurs clés et fournir des rapports réguliers à la direction commerciale.

Responsable Hiérarchique

Le Key Account Manager est rattaché au Directeur Commercial ou au Responsable des Ventes.

Niveau de recrutement

Généralement un diplôme de niveau Bac +5, issu d'une école de commerce, d'une école d'ingénieurs ou d'une formation universitaire équivalente en commerce, marketing ou gestion. Une expérience commerciale préalable est souvent requise.

Fourchette salaire

La rémunération annuelle brute se situe approximativement entre 35 000 € et 75 000 €, avec une moyenne autour de 53 000 € (source : Apec). À cela s'ajoute souvent une part variable liée aux performances, pouvant représenter entre 15 % et 30 % du salaire de base.