



Fiche métier

Responsable commercial(e)

→ CARACTÉRISTIQUES DU MÉTIER

Supervise et pilote les activités des vendeurs et acheteurs/vendeurs. Intervient directement dans la commercialisation des produits auprès de la clientèle de l'entreprise et dans les opérations d'achat auprès des producteurs.

Lieux d'exercice

- ▶ Entreprise
- ▶ Visites clients et fournisseurs

→ RELATIONS PROFESSIONNELLES LES PLUS FRÉQUENTES

- ▶ Avec les clients de l'entreprise, en France et/ou à l'étranger
- ▶ Avec l'équipe commerciale
- ▶ Avec la station de conditionnement pour les arbitrages sur les préparations de commandes
- ▶ Avec les producteurs de fruits et/ou légumes, pour l'achat de produits et le règlement des litiges
- ▶ Avec le service qualité/agréage, pour le règlement des difficultés liées aux non-conformités constatées lors des opérations d'agrégage
- ▶ Avec le chef d'entreprise pour la détermination de la politique commerciale

→ ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

→ COMPÉTENCES

→ CONNAISSANCES**Commerce**

- ▶ Techniques de vente
- ▶ Techniques de négociation commerciale
- ▶ Techniques d'achat dont achats aux enchères (en fonction des régions)
- ▶ Techniques de gestion de l'activité commerciale (tableaux de bord, reporting, ...)
- ▶ Caractéristiques des circuits de commercialisation et de transport des fruits et légumes en France et à l'étranger
- ▶ Droit des affaires

Gestion des Ressources Humaines

- ▶ Techniques d'organisation du travail.
- ▶ Techniques de management (techniques générales, animation, négociation, ...).

Produits, hygiène et qualité

- ▶ Connaissance des fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise
- ▶ Cahiers des charges et référentiels
- ▶ Règles et procédures hygiène et qualité

Systèmes d'information

- ▶ Bureautique et logiciels de gestion internes

Communication

- ▶ Techniques de communication par téléphone
- ▶ Techniques d'achat et de négociation fournisseurs
- ▶ Langues étrangères (anglais, espagnol, allemand, ...)

→ COMMENT ACCÉDER À CE MÉTIER ?**Pré-requis indispensable pour exercer le métier**

- ▶ Capacité à manager une équipe
- ▶ Parfaite connaissance des marchés sur lesquels se positionne l'entreprise
- ▶ Connaissance des produits (fruits et légumes commercialisés par l'entreprise)
- ▶ Aisance relationnelle

Formation et expérience conseillée pour exercer le métier

- ▶ Accès au métier par évolution interne

En fonction des catégories de clients :

- ▶ Expérience de l'achat et de la vente de fruits et légumes
- ▶ Diplôme dans le domaine de la vente (BTS MUC ou NRC, école de commerce)
- ▶ Formation dans le domaine du management commercial

→ FORMATIONS LIÉES AU MÉTIER

Des modules de formation combinables pour constituer des parcours personnalisés :

- ▶ [N°1 Connaissance de la filière des fruits et légumes et du métier d'expéditeur](#)
- ▶ [N°2 Connaissance des produits commercialisés par l'entreprise](#)
- ▶ [N°3 Les règles de commercialisation des fruits et légumes](#)
- ▶ [N°6 Stockage des fruits à pépins et maintien de la qualité](#)
- ▶ [N°9 Démarches qualité et certification](#)
- ▶ [N°10 La compétitivité et l'approche processus](#)
- ▶ [N°12 Amélioration continue ? revue direction démarches de progrès](#)
- ▶ [N°13 Management des ressources](#)
- ▶ [N°17 Tableaux de bord et coûts de revient](#)
- ▶ [N°20 Processus vente par téléphone](#)
- ▶ [N°21 Connaissance des clients et de leurs métiers](#)
- ▶ [N°22 Analyse du marché et des phénomènes conjoncturels](#)
- ▶ [N°23 Connaissance de l'organisation et des moyens logistiques de l'entreprise](#)
- ▶ [N°24 Processus de vente et prospection terrain](#)
- ▶ [N°25 Gestion commerciale \(gestion des encours\)](#)
- ▶ [N°26 Techniques de collecte et analyse de l'information](#)
- ▶ [N°27 Les codes d'usages commerciaux et les conditions générales de vente ? la réglementation en matière d'achat \(loi de modernisation de l'agriculture et ses conséquences\)](#)
- ▶ [N°28 Processus achats](#)
- ▶ [N°29 Evaluation des fournisseurs](#)
- ▶ [N°30 Fonctionnement des enchères](#)
- ▶ [N°31 Le management situationnel et la délégation](#)
- ▶ [N°32 Droit du travail, les règles à respecter](#)
- ▶ [N°33 Le diagnostic commercial et managérial de l'entreprise](#)
- ▶ [N°34 L'achat de transport](#)

→ D'UN MÉTIER À L'AUTRE

Passerelles et évolutions professionnelles vers d'autres métiers

- ▶ Evolution possible vers le management d'équipes commerciales de plus grande taille



OUTILS PRO RH

- ▶ Guide de l'entretien de recrutement : [en ligne](#) / [formulaire imprimé](#)
- ▶ De vendeur à responsable commercial : [outil passerelle](#)
- ▶ [38 modules de formation combinables pour constituer des parcours personnalisés](#)

L'entretien professionnel

- ▶ [Guide pour le manager](#)
 - ▶ [Guide pour le salarié](#)
 - ▶ [Grille d'informations](#) (à renseigner avant l'entretien pour chaque salarié)
 - ▶ [Grille d'entretien](#) (pour conduire l'entretien)
 - ▶ [Grille d'informations pré remplie pour le métier d'opérateur logistique](#)
 - ▶ [Grille d'informations pré remplie pour le métier de vendeur itinérant](#)
 - ▶ [Compte-rendu du bilan récapitulatif des 6 ans](#)
-
- ▶ [Le guide du tuteur personnalisable](#)
 - ▶ Guide ['Recruter et former à plusieurs'](#)