RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Chef / Cheffe des ventes

Le chef ou la cheffe des ventes pilote une équipe commerciale sur une zone géographique donnée ou sur une ligne de produits. Son objectif : optimiser les ventes. Un métier accessible après quelques années d'expérience.

SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 2** | Salaire débutant : **3333 €** | Statut : **Statut salarié**

Synonymes : Responsable d'équipe commerciale

Secteur professionnel : Commerce et distribution

Centres d'intérêt : J'aime diriger, J'ai le sens des affaires, J'aime me déplacer, voyager, J'aime organiser, planifier



© Alain Potignon/ONISEP

Le métier

Faire le lien

Trait d'union entre la force de vente et la direction commerciale, le chef ou la cheffe des ventes prend en charge une clientèle sur une zone géographique donnée, ou possède une spécialisation sur un type de produits ou une catégorie de clientèle.

Motiver ses équipes

Un peu comme un entraîneur sportif ou une entraîneuse sportive, le chef ou la cheffe des ventes encadre, pilote et conseille ses collaborateurs ou ses collaboratrices en les recrutant et en assurant leur formation. Il ou elle n'hésite pas à accompagner les personnes qui débutent, au moins une fois par semaine, en rendez-vous chez les clients ou les clientes.

Améliorer le chiffre d'affaires

Ce commercial ou cette commerciale ne perd jamais de vue les objectifs fixés par la direction. Avec ses vendeurs et ses vendeuses, il ou elle doit faire progresser le chiffre d'affaires de l'entreprise. S'informant des ventes réalisées, il ou elle s'assure que la totalité du secteur géographique ait bien été couverte et que tous les produits aient été présentés à la clientèle. Régulièrement, des réunions permettent de faire le point sur les résultats obtenus.

Compétences requises

Une personne qui aime le contact

Dans ce métier, la personnalité compte beaucoup. Disponibilité, dynamisme, enthousiasme, mais aussi diplomatie... autant de qualités indispensables. En tant que responsable, le chef ou la cheffe des ventes doit briller par sa capacité d'écoute, son sens du relationnel et son aptitude à exprimer clairement ses attentes.

À l'aise avec les chiffres

Sa rigueur et son sens de l'organisation lui permettent de suivre avec précision les résultats chiffrés de ses vendeurs ou de ses vendeuses. Quand les résultats ne sont pas au rendez-vous, il lui faut évaluer ce qui n'a pas fonctionné et peut être amélioré.

En pleine forme

Une bonne condition physique et une certaine résistance au stress sont les bienvenues. L'esprit de compétition doit, lui aussi, être présent. Enfin, la maîtrise de l'anglais est une compétence incontournable, notamment lorsque l'entreprise impose des déplacements à l'étranger.

Où l'exercer ?

Souvent en déplacement

La vie d'un chef ou d'une cheffe des ventes se passe rarement au bureau, pour ne pas dire jamais ! Ce métier s'exerce avant tout sur le terrain et sur les routes : 9 chefs ou cheffes des ventes sur 10 disposent d'ailleurs d'un véhicule de fonction. Les déplacements sont nombreux puisqu'il faut à la fois former l'équipe commerciale sur le terrain et rendre visite à la clientèle.

Des horaires irréguliers

Ses horaires dépendent en général des créneaux de disponibilité des clients ou des clientes. D'où un emploi du temps irrégulier. Le niveau de responsabilité et le nombre de kilomètres à parcourir rendent ce métier passionnant, mais fatigant.

Des objectifs à atteindre

Dans une entreprise de taille moyenne, le chef ou la cheffe des ventes est sous la responsabilité du directeur commercial ou de la directrice commerciale (ou éventuellement du directeur ou de la directrice des ventes). Dans les grandes entreprises, il ou elle dépend d'un directeur ou d'une directrice d'agence ou de région. Dans tous les cas, ses impératifs commerciaux sont fixés par sa hiérarchie. Il ou elle est, en effet, responsable de la réalisation des objectifs de vente et du respect de la politique commerciale.

Les études

Après le bac

2 ans pour préparer un BTS négociation et digitalisation de la relation client ; management commercial opérationnel ; conseil et commercialisation de solutions techniques ; 3 ans pour le BUT techniques de commercialisation, une licence pro en marketing opérationnel, commerce et distribution, commercialisation des produits alimentaires, e-commerce et marketing numérique ou un diplôme d'école de commerce et de gestion ; 5 ans pour obtenir un master en marketing, vente ou un diplôme d'école de commerce et de gestion.

bac + 2

→ BTS conseil et commercialisation de solutions techniques

→ BTS management commercial opérationnel

→ BTS négociation et digitalisation de la relation client

bac + 3

→ Bachelor en sciences du management

→ Bachelor marketing and business - diplôme de responsable du marketing et du développement commercial

→ BUT techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client

→ BUT techniques de commercialisation parcours business international : achat et vente

→ BUT techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat

→ BUT techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente

→ BUT techniques de commercialisation parcours stratégie de marque et événementiel

→ Diplôme de développeur commercial et marketing

→ Diplôme en management du tourisme

→ Licence pro mention management et gestion des organisations

bac + 5

→ Diplôme du programme grande école d'Excelia

→ Master mention management et commerce international

→ Master mention marketing, vente

Emploi et secteur

Surtout dans les services

On ne s'improvise pas chef ou cheffe des ventes. Les entreprises recherchent des personnes ayant déjà une expérience commerciale de terrain et maîtrisant le produit à promouvoir. Les débouchés se situent dans tous les domaines d'activité, en particulier dans les entreprises de services.

Les personnes débutantes aussi

Les offres d'emploi concernent le plus souvent des personnes trentenaires. Mais 3 annonces sur 10 s'adressent à des jeunes diplômés ou diplômées ayant acquis une première expérience au cours de leurs études (stages de longue durée ou " année sandwich ").

Secteur

Ce métier peut être exercé dans tous les secteurs d'activité : agriculture ; BTP ; commerce et services ; énergie ; industrie.

Commerce et distribution

Salaire du débutant *

Entre 3333 et 3500 euros brut par mois, variable en fonction de l'entreprise.

* variable en fonction du lieu d'exercice, du statut.

Pour aller plus loin

Sur le web

Dirigeants commerciaux de France

Chambre syndicale nationale des forces de vente

Librairie



PARCOURS

Les métiers du commerce, du marketing et de la publicité

Paru le 14/10/2021
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €



DOSSIERS

Écoles de commerce

Paru le 06/01/2026
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €

Centres d'intérêt

Autres métiers à découvrir

- Vendeur de matériel médical, paramédical
- Responsable marketing sportif
- Responsable marketing (mercatique) (mode)
- Responsable e-commerce
- Responsable de marque