

Chef / Cheffe des ventes

Le chef des ventes pilote une équipe de commerciaux 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 bouger, J'aime organiser, gérer, Je veux travailler dans le commerce



Le métier

Faire le lien

Trait d'union entre la force de vente et la direction commerciale, le chef des ventes est chargé d'une clientèle sur une zone géographique donnée, ou spécialisé sur un type de produits ou une catégorie de clients.

Motiver ses équipes

Un peu comme un entraîneur sportif, le chef des ventes encadre, pilote et conseille ses collaborateurs. Il recrute lui-même ses attachés commerciaux et assure leur formation. Il n'hésite pas à accompagner les débutants, au moins une fois par semaine, en rendez-vous chez les clients.

Améliorer le chiffre d'affaires

Ce commercial ne perd jamais de vue les objectifs fixés par la direction. Avec ses vendeurs, il doit faire progresser le chiffre d'affaires de l'entreprise. S'informant des ventes réalisées par chacun, il s'assure que la totalité du secteur géographique affecté à un agent a bien été couverte et que tous les produits ont été présentés aux clients. Régulièrement, des réunions permettent de faire le point sur les résultats obtenus.

Compétences requises

Un homme de contacts

Dans ce métier, la personnalité compte beaucoup. Disponibilité, dynamisme, enthousiasme, mais aussi diplomatie... autant de qualités indispensables. Plus que n'importe quel autre responsable, le chef des ventes doit briller par sa capacité d'écoute, son sens du relationnel, son aptitude à exprimer clairement ce qu'il attend.

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. Quand les résultats ne sont pas au rendez-vous, il doit être capable d'évaluer avec le vendeur ce qui n'a pas marché 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 devient une compétence incontournable, notamment lorsque l'entreprise impose des déplacements à l'étranger.

Où l'exercer ?

Souvent en déplacement

La vie d'un chef 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 des ventes sur 10 disposent d'ailleurs d'un véhicule de fonction. Les déplacements sont nombreux puisqu'il faut à la fois former les commerciaux sur le terrain et rendre visite aux clients.

Des horaires irréguliers

Ses horaires dépendent en général des créneaux de disponibilité des clients. 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 des ventes est placé sous l'autorité du directeur commercial (ou du directeur des ventes). Dans les grandes entreprises, il dépend d'un directeur d'agence ou d'un directeur régional. Dans tous les cas, il est soumis aux impératifs commerciaux fixés par sa hiérarchie. Il est, en effet, responsable de la réalisation des objectifs de vente et garant du respect de la politique commerciale.

Les études

Après le bac

Bac + 2 : BTS négociation et digitalisation relation client ; management commercial opérationnel ; conseil et commercialisation de solutions techniques. Bac + 3 : BUT techniques de commercialisation, licence pro en marketing opérationnel, commerce et distribution, commercialisation des produits alimentaires, e-commerce et marketing numérique... Diplôme d'école de commerce ou de gestion. Bac + 5 : master en marketing, vente ; diplôme d'école supérieure de commerce ou 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 en sciences du management - diplôme de développement commercial et marketing](#)

- [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](#)
- [Chargé de marketing et communication](#)
- [Diplôme en management du tourisme](#)
- [Licence pro mention management et gestion des organisations](#)
- [Responsable en développement commercial et marketing](#)

bac + 5

- [Diplôme du programme grande école d'Excelia BS](#)
- [Master mention management et commerce international](#)

Emploi et secteur

Surtout dans les services

On ne s'improvise pas chef des ventes. Les entreprises recherchent des commerciaux ayant déjà une expérience terrain et maîtrisant le produit dont ils font la promotion. Les débouchés se situent dans tous les domaines d'activité, en particulier dans les entreprises de services.

Les jeunes diplômés aussi

Les offres d'emploi concernent le plus souvent des trentenaires. Mais 3 annonces sur 10 s'adressent à des jeunes diplômés 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 € ↗

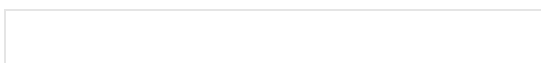
Centres d'intérêt

[J'aime bouger](#) →

[J'aime organiser, gérer](#) →

[Je veux travailler dans le commerce](#) →

Autres métiers à découvrir



**Vendeur de matériel médical,
paramédical**

Responsable de marketing sportif

**Responsable marketing (mercatique)
(mode)**

Responsable e-commerce

Responsable de marque