

DIRECTEUR COMMERCIAL (H/F)



NIVEAU DE FORMATION REQUIS : BAC +5

AU QUOTIDIEN •

- Il est responsable des équipes commerciales dont il doit coordonner et organiser l'activité en France et à l'étranger. Il organise le réseau commercial et la présence géographique en fonction des ressources dont il dispose et des besoins du territoire. Il adapte son organisation en fonction de l'évolution des marchés.

QUALITÉS REQUISES

- Il doit être un très bon manager et un excellent négociateur, avoir un bon relationnel, être un bon gestionnaire, être réactif et pédagogue et avoir un sens aigu des délais.
- Doit maîtriser l'anglais et éventuellement d'autres langues.
- Il a souvent une double compétence scientifique/ technique et commerciale.

LIEUX DE TRAVAIL

Au sein de l'entreprise : centre de production, siège ou locaux spécifiques dédiés à l'activité commerciale
Présent dans de très nombreux secteurs d'activité : chimie, parachimie, agrochimie, agroalimentaire, électronique, textile, pétrole, métallurgie, sidérurgie, mécanique, automobile, aéronautique, nucléaire...).

SALAIRE MENSUEL MOYEN* (ANNÉE 2015)

Expérimenté : 3000-6000 € net en fonction de la taille de l'entreprise, de l'importance de l'équipe à manager et de l'expérience acquise.

* le salaire moyen mensuel, est le salaire annuel divisé par 12

QUELLE FORMATION ?

- BAC+5 scientifique avec de préférence une formation complémentaire commerciale (par ex : ingénieur chimie + formation spécialisée écoles de commerce).
- BAC+5 école de commerce avec une excellente connaissance des produits de l'entreprise.

Certaines de ces formations peuvent exister à la fois en formation initiale et/ou en formation en alternance.
Expérience préalable souhaitable dans le domaine commercial

ET APRÈS

Évolution possible vers des métiers de direction générale, commerce international, consulting...

POUR EN SAVOIR PLUS •

Consulter dans Mediachimie, la fiche métier détaillée :
www.mediachimie.org/fichemetier/directeur-commercial-hf