

# DIRECTEUR/TRICE COMMERCIAL(E)

Directeur/trice des ventes



Le Directeur commercial conçoit et met en œuvre la politique commerciale globale de l'entreprise et plus spécifiquement selon les marchés ciblés (résidentiel, bureaux, commerces...) et les zones géographiques. Il manage une équipe de commerciaux pour atteindre des objectifs de vente des programmes immobiliers.

" Mon métier a deux composantes très complémentaires qui font son intérêt mais aussi sa complexité. J'ai d'abord un rôle de stratège pour définir la politique commerciale sous toutes ses formes. Par ailleurs pour déployer cette stratégie je deviens un acteur de terrain au plus proche de mes équipes et des clients. "



## MES PRINCIPALES ACTIVITÉS

**Je définis la politique commerciale à partir de la stratégie de l'entreprise**

Analyse marketing, études de marché, analyse de la concurrence, exploitation de bases de données...

**Je mets en œuvre la politique commerciale**

Plans commerciaux, budget, canaux de vente, politique de prix...

**Je pilote une équipe de négociateurs**

Formation, accompagnement, définition et suivi d'objectifs...

## MES ACTIVITÉS SECONDAIRES

**Je suis l'interface avec les équipes en charge des programmes**

**Je propose la stratégie marketing (opérationnel et digital) et communication des programmes**

**Je pilote des prestataires (ex. : force de vente externe)**

**Je contribue à la définition de la stratégie de développement**

## MES COMPÉTENCES CLÉS

- 1 MANAGEMENT D'ÉQUIPE
- 2 STRATÉGIE COMMERCIALE
- 3 TECHNIQUES DE VENTE
- 4 PILOTAGE DES RÉSULTATS

## MON CADRE DE TRAVAIL

- **Très mobile**, je suis amené à rencontrer régulièrement mes équipes, localisées dans différentes régions
- Je sais **gérer la pression** liées à l'atteinte d'objectifs commerciaux souvent ambitieux
- Je **représente l'entreprise** lors de salons professionnels ou manifestations, auprès de la presse...

## D'OÙ JE VIENS

*Dans la promotion immobilière*

- ✓ Négociateur
- ✓ Responsable régional des ventes
- ✓ Responsable du développement

*Autres secteurs*

- ✓ Directeur commercial tous secteurs

## OÙ JE PEUX ALLER...

DIRECTION GENERALE

DIRECTEUR DU DEVELOPPEMENT

## COMPÉTENCES NUMÉRIQUES CLÉS DE DEMAIN

Maitrise des outils big data de ciblage clients, des solutions de gestion de la relation clients (CRM) et des nouveaux médias (réseaux sociaux...).



## DESCRIPTION DÉTAILLÉE

Le Directeur commercial, par ses connaissances du marché de l'immobilier et des attentes clients oriente l'entreprise dans la définition de son offre et interagit pour cela avec la Direction des programmes.

La stratégie commerciale qu'il définit et met en œuvre comprend notamment la définition de la gamme de produits, le positionnement prix, la politique promotionnelle, l'offre de service et la définition des circuits de distribution. Pour mettre en œuvre sa stratégie le Directeur commercial pilote un budget. Il peut être amené à intervenir en support de ses équipes lors des moments clés des activités commerciales.



### Environnement et conditions de travail

En général responsable d'une zone géographique étendue, le Directeur commercial est amené à se déplacer régulièrement auprès de ses équipes sur le terrain.

Le niveau de responsabilité peut varier selon la taille et l'organisation de l'entreprise mais la pression liée à l'atteinte des objectifs commerciaux est fréquente.



### Profil d'employeur

Le métier de Directeur commercial se retrouve chez tous les promoteurs immobiliers. Les modes d'organisation peuvent varier selon la taille de l'entreprise et ses secteurs d'activité (bureaux, résidentiels...).

### Prérequis d'accès au métier

- ✓ Le métier est accessible aux professionnels témoignant d'une expérience significative dans la promotion immobilière à des fonctions commerciales (10 ans d'expérience minimum)
- ✓ Pour les entreprises, les compétences et la personnalité priment sur le niveau de qualification
- ✓ Le métier peut être accessible à des professionnels exerçant le métier de Responsable/Directeur du développement foncier

### Formations fréquentes

- ✓ Bac +5 en Commerce ou Gestion
- ✓ Bac +2 Techniques de vente



## COMPÉTENCES

### SAVOIRS

- ✓ Marché de l'immobilier
- ✓ Marketing direct (dont digital)
- ✓ Cadre et conditions de transactions immobilières
- ✓ Droit commercial
- ✓ Analyse financière
- ✓ Fiscalité de l'immobilier

### SAVOIR-FAIRE

- ✓ Etre capable de définir une stratégie et la décliner en objectifs
- ✓ Savoir animer et motiver une équipe pour l'atteinte d'objectifs
- ✓ Savoir comprendre les besoins et les attentes du marché
- ✓ Etre capable d'anticiper les besoins client et d'apporter une réponse adaptée
- ✓ Maîtriser l'élaboration et le pilotage d'un budget
- ✓ Savoir élaborer et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales
- ✓ Etre capable de faire appliquer les règles / procédures et contrôler

### SAVOIR-ÊTRE

- ✓ Pouvoir faire preuve d'adaptabilité et de flexibilité
- ✓ Avoir le sens du contact et faire preuve d'empathie
- ✓ Savoir instaurer une relation dans le temps
- ✓ Savoir être pédagogue
- ✓ Faire preuve de persévérance et de pugnacité
- ✓ Faire preuve de leadership

## EVOLUTIONS DU MÉTIER & COMPÉTENCES CLÉS POUR DEMAIN

Le développement des **plateformes de commercialisation** et l'évolution des **modes financement** des projets va pousser le Directeur commercial à considérer de **nouvelles méthodes de prospection**. Sa connaissance et sa maîtrise des **nouveaux médias**, du **big data** et des outils de **gestion de la relation client (CRM)** seront clé.

Par ailleurs la nécessité de faire évoluer l'offre client vers **plus de services** et **plus de personnalisation** poussera le Directeur commercial à aller plus loin dans la connaissance des besoins clients. Il offrira de plus en plus de **conseil en financement**.