

# Manager des ventes

mar, 04/23/2024 - 16:26

*Le métier de manager des ventes englobe des sphères stratégiques et opérationnelles. Ce professionnel est à la fois commercial et manager. Quels sont son rôle, sa mission, ses compétences et son salaire ?*

## Manager des ventes : garant de la chaîne de distribution

Le **manager des ventes** encadre et organise le travail d'une équipe de commerciaux sur une zone géographique précise ou concernant un produit/service défini.

En plus de vendre sur le terrain, ce professionnel construit en amont la stratégie commerciale et fixe les objectifs de vente avec le directeur commercial.

Le **manager des ventes** est avant tout une personne de terrain. Son objectif est d'accroître les ventes et de satisfaire au mieux les clients.

## Quelles sont les missions d'un manager des ventes ?

Le **manager des ventes** fait la liaison entre la direction commerciale et les équipes de vendeurs sur le terrain. Ses tâches quotidiennes peuvent prendre deux aspects : l'aspect vente et l'aspect management.

Concernant la vente, il doit :

- Définir et appliquer la stratégie commerciale ;
- Définir des objectifs de vente ;
- Gérer la relation client ;
- Rechercher de nouveaux prospects ;
- Superviser les dossiers clients les plus stratégiques.

Concernant le management, il doit :

- Recruter et former des commerciaux ;
- Constituer des équipes ;
- Gérer des carrières (promotions, formation, primes) en collaboration avec la direction commerciale et le service RH.

## Les compétences nécessaires au métier de manager des ventes ?

Le manager des ventes est un profil polyvalent, qui combine qualités commerciales et compétences managériales.

Voici les compétences indispensables au **manager des ventes** :

- Esprit d'analyse et de synthèse ;
- Sens de la négociation ;
- Bonne présentation ;
- Dynamisme et résistance ;
- Bonne maîtrise de son secteur d'activité ;
- Aisance relationnelle.

# Le programme chez emlyon business school pour devenir manager des ventes

Un **manager des ventes** doit posséder de solides compétences en commerce et en management. Pour les acquérir, [emlyon business school](#) propose le PGE, Programme Grande École, d'une durée de trois à quatre ans.

Ce PGE débouche sur un diplôme de niveau bac +5. Il confère aux étudiants un socle de connaissances large ouvrant les portes vers des métiers spécifiques du commerce, du marketing et du management.

Les étudiants jouissent d'une reconnaissance à l'international, en plus d'un enseignement de qualité concrétisé par la pédagogie très innovante du « learning by doing ». Cette méthode consiste à « apprendre pour faire et faire pour apprendre ». Les cours ADN, caractéristique distinctive de l'école, offrent aux étudiants l'opportunité de cultiver des compétences cruciales dans un monde constamment en évolution.

## Quel est le salaire et l'évolution de carrière pour un manager des ventes ?

Le **salaire moyen d'un manager des ventes** en début de carrière est de 3 000 € brut mensuels. Ce montant peut doubler pour les profils confirmés.

Après quelques années d'expérience, le **manager des ventes** peut facilement évoluer vers le poste de directeur commercial, ou encore de chef de produit. Grâce à ses compétences en négociation, il peut aussi exercer en tant que directeur des achats.