

Annexe 3 Fiche de poste – Responsable des ventes

Fonction	Responsable des ventes régionales (H/F)
Responsable hiérarchique direct	Directeur
Finalité	
Développer l'activité vente directe à domicile de l'entreprise	
Missions et activités	
Savoir-faire	<ul style="list-style-type: none"> • Développer la force de vente sur le terrain • Former, animer le réseau et suivre les vendeurs • Analyser la performance commerciale • Concevoir et mettre en place les actions nécessaires pour atteindre les objectifs fixés : discours, outils, challenge... • Réaliser ses objectifs (CA, effectifs, indicateurs clés) • Respecter les valeurs de l'entreprise et la déontologie
Compétences requises	
Savoirs	<ul style="list-style-type: none"> • Formation supérieure, bac + 2 minimum • Expérience de 2 à 5 ans dans les métiers de la vente à domicile
Savoir être	<ul style="list-style-type: none"> • Tempérament commercial • Rigueur • Dynamisme • Fermeté et diplomatie • Goût pour le travail en équipe
Marge d'autonomie	
Élargie	
Évolution possible dans le poste	
Responsable des ventes nationales	
Éléments du poste	
Type de contrat	Contrat de travail/CDI
Durée du travail	35 heures/semaine
Mode et niveau de rémunération	<p>Salaire brut annuel : 30 000 €</p> <p>+ Commission de 10 % sur le CA réalisé par l'équipe</p>