

## Directeur, directrice des ventes

Code CNP-R : 0124-002

Modifié le : 2021-02-04

**Personne qui planifie, coordonne et supervise les activités liées à la vente de produits ou de services pour une entreprise en vue d'atteindre les objectifs fixés par l'organisation et d'assurer la satisfaction de la clientèle.**

### Tâches

- Étudie les analyses de marché pour déterminer les besoins de la clientèle, le volume des ventes et les prix ainsi que pour évaluer la concurrence et planifier les soldes ou les promotions.
- Met sur pied l'équipe de vente et lui fixe des objectifs en fonction de l'évaluation de la demande.
- Mobilise l'équipe des ventes vers l'atteinte des objectifs stratégiques.
- Identifie les clients potentiels et établit des contacts auprès de ceux-ci.
- Coordonne et supervise le travail de l'équipe de vente afin d'assurer la productivité et la qualité du travail.
- Dirige les divers travaux des services de vente par l'intermédiaire des cadres.
- Supervise l'élaboration des propositions de service.
- Apporte son soutien aux vendeurs dans leurs efforts de négociation et de conclusion des ventes.
- Analyse les rapports de vente et autorise les programmes d'aide aux vendeurs tels que les programmes de perfectionnement et de promotion des ventes.
- Effectue des évaluations de rendement auprès des vendeurs.
- Organise des programmes de motivation pour les vendeurs.
- S'occupe de l'embauche des représentants.
- Planifie et anime les rencontres de l'équipe des ventes.
- Participe à l'élaboration des stratégies de marketing.
- Met en place des stratégies efficaces de mise en marché dans le but d'accroître la part de marché.
- Maintient à jour ses connaissances concernant les méthodes de vente.

### Fonctions liées aux données, personnes et choses

| Données        | Personnes     | Choses                   |
|----------------|---------------|--------------------------|
| Coordonner (1) | Négociier (1) | Aucune fonction liée (8) |

### Champs d'action

Distribution, mise en marché, exportation, direction de succursale.

### Conditions de travail

#### Salaire

|        | Minimum moyen       | Maximum moyen        | En date de |
|--------|---------------------|----------------------|------------|
| Annuel | 37000 \$ - 41999 \$ | 98000 \$ - 121999 \$ | 2019       |

#### Commentaires

Le salaire peut varier en fonction du secteur d'activité et du nombre de personnes à superviser.

#### Organisation du travail

Travail à horaire fixe

Travail de jour surtout

Travail nécessitant des déplacements à de faibles ou de grandes distances

© GRICS, 1985-2021

#### Précisions

Horaire pouvant impliquer de nombreuses heures de travail qui peuvent être effectuées le soir, la fin de semaine et les jours fériés.

### Environnement physique

|                               |   |
|-------------------------------|---|
| <b>Conditions ambiantes :</b> | Endroit où la température est contrôlée |
| <b>Lieu de travail :</b>      | Travail à l'intérieur                   |

## Caractéristiques personnelles

### Champs d'intérêt

- Aimer gérer une entreprise, s'occuper de commerce ou de finance.
- Aimer travailler avec les chiffres ou les mathématiques.
- Aimer communiquer avec les gens pour les convaincre, les persuader.
- Aimer gagner l'estime des autres, diriger des personnes.
- Aimer travailler en contact avec des personnes ou les aider.

### Inventaires spécialisés

#### Intérêts ICIP

- Aimer interagir ou communiquer avec d'autres personnes.
- Aimer communiquer avec les gens pour les convaincre, les persuader.
- Aimer travailler en contact avec des personnes ou les aider.
- Aimer gagner l'estime des autres, diriger des personnes.

#### Intérêts ICIT

- **1<sup>er</sup> rang** Aimer planifier, diriger, décider, coordonner.
- **2<sup>e</sup> rang** Aimer travailler avec les gens, prendre soin des autres ou les aider.
- **3<sup>e</sup> rang** Aimer comprendre les phénomènes et résoudre les situations problématiques.

#### Intérêts MEQ-Kuder

- Aimer travailler en contact avec des personnes ou les aider.
- Aimer gérer une entreprise, s'occuper de commerce ou de finance.
- Aimer travailler avec les chiffres ou les mathématiques.
- Aimer communiquer avec les gens pour les convaincre, les persuader.

### Personnalité

#### Types de personnalité (Holland)

|                                |          |  |
|--------------------------------|----------|--|
| <b>1<sup>re</sup> position</b> | <b>E</b> | Préférer décider, superviser, influencer ou persuader des personnes. |
| <b>2<sup>e</sup> position</b>  | <b>S</b> | Préférer travailler en contact avec des personnes ou les aider.      |
| <b>3<sup>e</sup> position</b>  | <b>C</b> | Préférer travailler de façon méthodique, selon des normes établies.  |

#### Indices de tempérament

- Préférer des tâches variées avec de fréquents changements.
- Préférer planifier des activités, diriger, contrôler et organiser l'ensemble des tâches.
- Préférer travailler en relation avec des gens et collaborer avec eux.
- Préférer influencer les opinions, les attitudes et les jugements des autres.
- Préférer porter son propre jugement pour décider ou résoudre des problèmes.

#### Qualités personnelles exigées

- Autonomie
- Capacité d'écoute
- Diplomatie
- Dynamisme
- Entregent
- Esprit critique
- Esprit d'analyse
- Esprit d'équipe
- Esprit d'initiative
- Esprit de synthèse
- Facilité à communiquer
- Facilité d'adaptation
- Leadership
- Persévérance
- Persuasion
- Résistance au stress
- Sens de l'organisation

### Aptitudes BGTA

| Description   | Cote   |
|---|--------|
| <b>G</b> Habileté à comprendre, à apprendre et à raisonner rapidement.                                      | Fort   |
| <b>V</b> Habileté à comprendre et à utiliser les mots pour communiquer.                                     | Fort   |
| <b>N</b> Habileté à faire des calculs rapidement et avec exactitude.  | Fort   |
| <b>S</b> Habileté à imaginer et visualiser des formes géométriques et des objets dans l'espace.             | Faible |
| <b>P</b> Habileté à remarquer les différences entre les formes, les volumes et les détails.                 | Faible |
| <b>Q</b> Habileté à remarquer les détails dans les chiffres et les mots.                                    | Moyen  |
| <b>K</b> Habileté à coordonner la vue et le mouvement des mains et des doigts rapidement et avec précision. | Faible |
| <b>F</b> Habileté à mouvoir les doigts rapidement et avec précision.  | Faible |
| <b>M</b> Habileté à mouvoir les mains habilement et avec facilité.  | Faible |

### Capacités physiques

|                                 |  |
|---------------------------------|--|
| <b>Vision :</b>                 | Être capable de voir de près                                 |
| <b>Perception sensorielle :</b> | Être capable de communiquer verbalement                      |
| <b>Position corporelle :</b>    | Être capable de travailler principalement en position assise |
| <b>Force physique :</b>         | Être capable de soulever un poids jusqu'à environ 5 kg       |

### Formation / qualification

#### Voies de formation - Dans le réseau scolaire

| Ordre d'ens. | Programme                  | Langue   | Code   |
|--------------|----------------------------|----------|--------|
| Collégial    | Gestion de commerces (DEC) | Français | 410.D0 |

| Ordre d'ens.  | Cycle     | Discipline                  |
|---------------|-----------|-----------------------------|
| Universitaire | 1er cycle | Administration des affaires |
| Universitaire | 1er cycle | Marketing et achats         |

Universitaire

1er cycle

Sciences de la consommation

### Précisions sur les voies de formation

- Un diplôme collégial ou universitaire en administration des affaires avec spécialisation dans la vente ou le marketing est généralement exigé.
- Tout champ d'études en lien avec ce domaine peut également satisfaire aux exigences du marché du travail.

### Conditions d'admission au sein de la profession

- Avoir quelques années d'expérience de travail.

### Commentaires

- Le directeur des ventes doit posséder plusieurs années d'expérience dans des postes de représentants ou dans le domaine de la vente.
- La maîtrise de l'anglais est souvent exigée.

## Employeurs

### Catégories d'employeurs

- Agences de publicité
- Centres d'appels téléphoniques
- Commerces de détail
- Concessionnaires d'automobiles (neuves)
- Entreprises de fabrication
- Entreprises de vente directe
- Grossistes
- Industrie de l'édition
- Industrie des produits pharmaceutiques et des médicaments

## Perspectives d'emploi

### Perspectives professionnelles d'Emploi-Québec (2019-2023)

**Diagnostic pour l'ensemble du Québec :**

Excellentes

### Perspectives d'emploi d'Emploi-Avenir Québec de Service Canada (2019-2021)

**Indicateur pour l'ensemble du Québec :**

Acceptables

### Considérations importantes

**MISE EN GARDE :**

Les perspectives sont des prévisions basées sur l'analyse des tendances que l'on peut observer sur le marché du travail. Ces prévisions doivent être considérées comme des tendances. Pour cette raison, nous vous invitons à les utiliser avec prudence et jugement et à les mettre en relation avec d'autres informations provenant de sources crédibles.

Les prévisions proviennent d'Emploi-Québec et de Service Canada. Ces deux organismes utilisent des méthodes d'analyse différentes. Les données de Service Canada présentent des prévisions de croissance et de besoins de main-d'oeuvre d'ici la fin de 2021 pour l'ensemble du Québec. Les prévisions d'Emploi-Québec présentent les perspectives attendues en moyenne d'ici la fin de 2023 pour l'ensemble du Québec, et ce, pour les dix-sept régions du Québec ainsi que pour les régions métropolitaines de recensement (RMR) de Montréal et de Québec.

## Professions apparentées

### Principales professions apparentées

| Titre  | Code CNP-R |
|--|------------|
| Directeur, directrice de la publicité              | 0124-001   |
| Directeur, directrice des ventes à l'exportation   | 0601-001   |
| Directeur, directrice du marketing                 | 0124-003   |
| Directeur, directrice du service à la clientèle    | 0114-006   |
| Gérant, gérante de commerce de détail              | 0621-001   |
| Gérant, gérante de commerce de mode                | 0621-003   |
| Représentant commercial, représentante commerciale | 6411-006   |

## Pour en savoir plus

### Documents en ligne

#### Israel Argandar, directeur des ventes et du développement (La Presse)

**Année :** 2012

**Produit par :** La Presse

**Site Web :** <https://www.lapresse.ca/affaires/economie/emploi/201204/18/01-4516528-assurances-israel-argandar-directeur-des-ventes-et-du-developpement.php>

*Le contenu du présent document est sous la responsabilité de l'organisme qui l'a produit et peut, dans certains cas, être différent de celui de REPÈRES.*