

Directeur, directrice des ventes

Code CNP-R : 10022-02
Modifié le : 2023-08-22

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	52000 \$ - 57999 \$	122000 \$ - 400000 \$	2022

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
© GRICS, 1985-2024

Travail nécessitant des déplacements à de faibles ou de grandes distances

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

Conditions ambiantes :

Endroit où la température est contrôlée

Lieu de travail :

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^{er} rang** Aimer planifier, diriger, décider, coordonner.
- **2^e rang** Aimer travailler avec les gens, prendre soin des autres ou les aider.
- **3^e 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)

1 ^{re} position	E	Préférer décider, superviser, influencer ou persuader des personnes.
2 ^e position	S	Préférer travailler en contact avec des personnes ou les aider.
3 ^e position	C	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
G Habileté à comprendre, à apprendre et à raisonner rapidement.	Fort
V Habileté à comprendre et à utiliser les mots pour communiquer.	Fort
N Habileté à faire des calculs rapidement et avec exactitude.	Fort
S Habileté à imaginer et visualiser des formes géométriques et des objets dans l'espace.	Faible
P Habileté à remarquer les différences entre les formes, les volumes et les détails.	Faible
Q Habileté à remarquer les détails dans les chiffres et les mots.	Moyen
K Habileté à coordonner la vue et le mouvement des mains et des doigts rapidement et avec précision.	Faible
F Habileté à mouvoir les doigts rapidement et avec précision.	Faible
M Habileté à mouvoir les mains habilement et avec facilité.	Faible

Capacités physiques

Vision :	Être capable de voir de près
Perception sensorielle :	Être capable de communiquer verbalement
Position corporelle :	Être capable de travailler principalement en position assise
Force physique :	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.
- 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 du gouvernement du Québec (2023-2027)

Diagnostic pour l'ensemble du Québec : Excellentes

Perspectives d'emploi du gouvernement du Canada (2023-2025)

Indicateur pour l'ensemble du Québec : Modérées

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 du gouvernement du Québec et du gouvernement du Canada. Ces deux organismes utilisent des méthodes d'analyse différentes. Les données du gouvernement Canada présentent des prévisions de croissance et de besoins de main-d'œuvre d'ici la fin de 2025 pour l'ensemble du Québec. Les prévisions du gouvernement du Québec présentent les perspectives attendues en moyenne d'ici la fin de 2027 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	10022-01
Directeur, directrice des ventes à l'exportation	60010-01
Directeur, directrice du marketing	10022-03
Directeur, directrice du service à la clientèle	10019-02
Gérant, gérante de commerce de détail	60020-01
Gérant, gérante de commerce de mode	60020-03
Représentant commercial, représentante commerciale	64101-02

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.

Louis Jean Boucher - Directeur des ventes (KPI Digital)

Année : 2018

Durée approximative : 3 minutes

Produit par : KPI Digital

Site Web : <https://www.youtube.com/watch?v=TIwFZ-0j-yU>

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.

Codes et classifications

Code CNP-R : 10022-02

Code Cléo : 711.14

Domaines professionnels

Administration : Gestion et management
Marketing