

### Appellations

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Chef de promotion des ventes                   | <input type="checkbox"/> Promoteur / Promotrice des ventes      |
| <input type="checkbox"/> Ingénieur / Ingénieure de promotion des ventes | <input type="checkbox"/> Responsable de la promotion des ventes |

### Définition

Définit et met en oeuvre les actions promotionnelles des produits afin de dynamiser les ventes, selon la stratégie commerciale de l'entreprise.  
Peut diriger un service et coordonner une équipe.

### Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT, ...) à Master (diplôme d'école de commerce, Master professionnel, ...) en communication ou marketing.  
La pratique d'une langue étrangère, en particulier l'anglais, peut être requise.

### Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises commerciales ou industrielles, d'agences conseil en communication et promotion des ventes, en relation avec différents services (commercial, marketing, publicité, ...) et interlocuteurs (clients, fournisseurs, ...). Elle peut impliquer des déplacements.  
Elle peut varier selon la gamme de produits ou la structure (entreprise, agence conseil, ...).

### Compétences de base

| Savoir-faire   | Savoirs   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Analyser des informations sur un produit ou une gamme<br><input type="checkbox"/> Adapter une campagne promotionnelle à une cible ou un produit<br><input type="checkbox"/> Concevoir la campagne promotionnelle d'un produit<br><input type="checkbox"/> Déterminer les caractéristiques des supports publicitaires<br><input type="checkbox"/> Élaborer un budget prévisionnel<br><input type="checkbox"/> Suivre le déroulement d'une campagne promotionnelle<br><input type="checkbox"/> Apporter un appui technique lors du lancement d'une campagne promotionnelle<br><input type="checkbox"/> Analyser les résultats d'une campagne promotionnelle<br><input type="checkbox"/> Proposer des axes d'évolution | Ec <input type="checkbox"/> Gestion budgétaire<br>E <input type="checkbox"/> Marketing / Mercatique<br>E <input type="checkbox"/> Techniques de communication<br>E <input type="checkbox"/> Gestion de projet<br>C <input type="checkbox"/> Droit commercial<br>Ec <input type="checkbox"/> Merchandising / Marchandisage<br>Se <input type="checkbox"/> Analyse statistique<br>Ei <input type="checkbox"/> Outils de planification<br>E <input type="checkbox"/> Gestion financière<br><input type="checkbox"/> Sociologie |

## ❖ Compétences de base

| Savoir-faire | Savoirs  |
|--------------|--|
|              | <input type="checkbox"/> Typologie du client<br><input type="checkbox"/> Techniques commerciales |

## ❖ Compétences spécifiques

| Savoir-faire  |                    | Savoirs   |
|---|--------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Réaliser la gestion des ressources humaines  | Ec                 | <input type="checkbox"/> Législation sociale<br><input type="checkbox"/> Management |
| <input type="checkbox"/> Mettre en oeuvre une action promotionnelle<br><input type="checkbox"/> Négocier l'emplacement d'un produit<br><input type="checkbox"/> Négocier des promotions<br><input type="checkbox"/> Négocier des prix | Ec<br>E<br>Ec<br>E |   |
| <input type="checkbox"/> Réaliser une opération promotionnelle  | E                  |   |
| <input type="checkbox"/> Diriger un service, une structure<br><input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe   | E<br>Es            | <input type="checkbox"/> Techniques d'animation d'équipe                            |

## ❖ Environnements de travail

| Structures  | Secteurs   | Conditions |
|---|--|------------|
| <input type="checkbox"/> Agence de communication<br><input type="checkbox"/> Entreprise commerciale<br><input type="checkbox"/> Entreprise industrielle<br><input type="checkbox"/> Société de services | <input type="checkbox"/> Aéronautique, spatial<br><input type="checkbox"/> Agriculture<br><input type="checkbox"/> Alimentaire<br><input type="checkbox"/> Armement<br><input type="checkbox"/> Automobile<br><input type="checkbox"/> Bâtiment et Travaux Publics -BTP-<br><input type="checkbox"/> Bois, ameublement<br><input type="checkbox"/> Chimie<br><input type="checkbox"/> Chimie fine<br><input type="checkbox"/> Combustibles |            |

## ❖ Environnements de travail

| Structures | Secteurs   | Conditions |
|------------|--|------------|
|            | <input type="checkbox"/> Commerce/vente<br><input type="checkbox"/> Électricité<br><input type="checkbox"/> Électroménager<br><input type="checkbox"/> Électronique<br><input type="checkbox"/> Énergie, nucléaire, fluide<br><input type="checkbox"/> Ferroviaire<br><input type="checkbox"/> Habillement, cuir, textile<br><input type="checkbox"/> Industrie cosmétique<br><input type="checkbox"/> Industrie du papier, carton<br><input type="checkbox"/> Industrie graphique<br><input type="checkbox"/> Information et communication<br><input type="checkbox"/> Machinisme<br><input type="checkbox"/> Mécanique, travail des métaux<br><input type="checkbox"/> Métallurgie, sidérurgie<br><input type="checkbox"/> Nautisme<br><input type="checkbox"/> Optique, optronique<br><input type="checkbox"/> Parachimie<br><input type="checkbox"/> Pétrochimie<br><input type="checkbox"/> Plasturgie, caoutchouc, composites<br><input type="checkbox"/> Sécurité, hygiène, environnement<br><input type="checkbox"/> Sport et loisirs<br><input type="checkbox"/> Tourisme<br><input type="checkbox"/> Transport/logistique<br><input type="checkbox"/> Verre, matériaux de construction |            |

## ❖ Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

| Fiche ROME  | Fiches ROME proches  |
|---|--|
| <b>M1706 - Promotion des ventes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul> | <b>D1406 - Management en force de vente</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul>            |
| <b>M1706 - Promotion des ventes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul> | <b>E1401 - Développement et promotion publicitaire</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul> |
| <b>M1706 - Promotion des ventes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul> | <b>M1702 - Analyse de tendance</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul>                     |

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

| Fiche ROME  | Fiches ROME envisageables si évolution   |
|---|--|
| <b>M1706 - Promotion des ventes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul> | <b>K2111 - Formation professionnelle</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Formateur / Formatrice commerce vente</li></ul> |
| <b>M1706 - Promotion des ventes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul> | <b>M1703 - Management et gestion de produit</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul>        |
| <b>M1706 - Promotion des ventes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul> | <b>M1705 - Marketing</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul>                               |
| <b>M1706 - Promotion des ventes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul> | <b>M1707 - Stratégie commerciale</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Toutes les appellations</li></ul>                   |