berufsberatung
.ch

Manager en vente et marketing

Marketing | Management

En tant que manager en vente et marketing, vous gérez la vente et la commercialisation de produits ou de services. Vous développez des stratégies pour assurer la croissance de l'entreprise et la satisfaction de la clientèle. Vous dirigez également des équipes et vous vous occupez des clients.

Tâches

Planification et développement des ventes

- Planifier et adapter des stratégies commerciales, par exemple développer des offres spéciales pour les étudiants dans une banque
- Vérifier l'évolution des ventes et la comparer avec celle de la concurrence
- Mettre en place des mesures pour augmenter les ventes, comme des programmes de fidélité dans le commerce de détail
- Représenter une entreprise et présenter ses produits lors d'un salon ou d'un congrès

Marketing

- Planifier des campagnes marketing en ligne et hors ligne en tenant compte de la clientèle et du marché
- Utiliser des canaux tels que réseaux sociaux, e-mails ou produits imprimés
- Identifier les tendances et positionner les produits adaptés, comme des vêtements issus d'une production durable ou des applications de fitness

Conduite d'équipe

- Diriger, encadrer et former des équipes commerciales
- Répartir les tâches entre les collaborateurs et fixer des objectifs

Relation client

- Entretenir les relations avec les clients existants et acquérir de nouveaux clients
- Assurer le suivi de clients importants, par exemple les grands voyagistes qui réservent régulièrement des chambres pour des groupes à l'hôtel
- Négocier des contrats, y compris à l'international, notamment avec des fournisseurs: étendue de la livraison, garantie ou prix des machines de production

Environnement de travail

En tant que manager en vente et marketing, vous travaillez principalement dans un bureau. Vous vous rendez parfois chez les clients ou à des salons. Des voyages professionnels sont possibles, y compris à l'étranger. Selon le secteur d'activité, vous pouvez être amené à travailler le soir ou le week-end lors d'événements.

Vous trouvez du travail dans des entreprises des secteurs les plus divers, par exemple dans l'industrie, le commerce de détail, l'informatique, les banques ou l'hôtellerie.

Qualités requises et intérêts

Qualités requises

- Capacité d'analyse
- Aptitude à diriger et gérer une équipe
- Sens commercial
- Sens de la communication
- Capacité de planification et d'organisation
- Aptitude à négocier

Intérêts

- Conseiller
- Diriger et assumer des responsabilités
- Avoir des contacts avec d'autres personnes
- Planifier, organiser

Formation

Diverses formations mènent à cette profession.

Dans certains secteurs, il s'agit d'études dans une haute école en gestion d'entreprise ou en communication. Dans d'autres secteurs, aucun diplôme d'une haute école n'est requis, mais une expérience professionnelle est attendue. Certaines entreprises exigent une formation complémentaire dans le domaine de la vente ou du marketing.

Haute école

Durée	Lieux, contenu, admission
au moins 3 ans	filières d'études **gestion d'entreprise** (https://orientation.ch/fr/filieres-d-etudes/gestion-dentreprise) , **communication, médias** (https://orientation.ch/fr/filieres-d-etudes/communication-medias)

Formation complémentaire en vente et marketing

Durée

selon l'offre

Lieux, contenu, admission

Voir les offres correspondantes
https://berufsberatung.ch/de/suche/aus-weiterbildungen?profession=128851

Professions voisines

Profession
Économiste d'entreprise

https://berufsberatung.ch/de/fr/professions/economiste-dentreprise

Profession
Chargé-e de communication

https://berufsberatung.ch/de/fr/professions/charge-e-de-communication

Profession
Chef-fe de vente DF

https://berufsberatung.ch/de/fr/professions/chef-fe-de-vente-df

Profession
Chef-fe de marketing DF

https://berufsberatung.ch/de/fr/professions/chef-fe-de-marketing-df

Profession
Consultant-e en entreprise

https://berufsberatung.ch/de/fr/professions/consultant-e-en-entreprise

Autre information

Numéro Swissdoc

0.613.53.0