

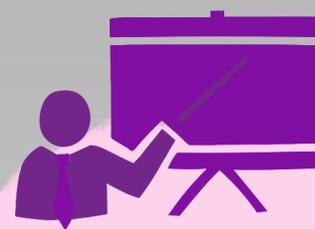
Chef de secteur commercial

Développer le chiffre d'affaires et la part de marché de son secteur



Compétences

- Pouvoir négocier et persuader
- Etre organisé
- Maîtriser les techniques de vente
- Etre bilingue (Français/Anglais)



Formation

- DUT GEA
- Licence marketing ventes
- Master marketing stratégique



Difficultés

- La gestion du temps
- Surcharge de travail



Hiérarchie

- Directeur commercial
- Chef national des ventes
- Chef régional des ventes



Rémunération

- Dépend des primes accordées par l'entreprise
- 28 000 € brut annuel