

Responsable de la commercialisation

Plier tout Déplier tout

Le·la responsable de commercialisation élabore et met en œuvre un plan commercial, inscrit dans la stratégie commerciale de la structure et visant à développer et optimiser le chiffre d'affaires de vente de la structure via la vente de billets, de produits dérivés et de prestations annexes.

Le·la chargé·e de commercialisation réalise certaines activités du responsable de commercialisation sous l'autorité d'un·e responsable.

Il·elle :

Propose à sa hiérarchie un plan d'action commerciale et les indicateurs de performance à partir d'un budget défini et de la stratégie commerciale définie par la structure.

Développe le plan d'action auprès des clients potentiels.

Négocie, met en œuvre et suit des contrats, incluant prestations, tarifs et allottements, avec des revendeurs et/ou clients.

Analyse ses résultats régulièrement.

URL source:

[http://www.cpnefsv.org/guides-metiers/metiers-administratifs/communication-relations-avec-public-commercialisation-](http://www.cpnefsv.org/guides-metiers/metiers-administratifs/communication-relations-avec-public-commercialisation-6)