

# Rôles et fonctions d'un directeur des ventes

Plusieurs éléments impactent sur les rôles et fonctions d'un directeur des ventes au sein d'une entreprise :

- Le contexte et la structure organisationnels de l'entreprise.
- Les valeurs.
- Le secteur d'activités.
- Le profil du directeur des ventes.
- L'expertise de l'équipe de vente.

Les rôles et fonctions varient donc en fonction de divers éléments. Un des objectifs principaux d'un excellent directeur des ventes consiste à exécuter les tâches qui sont à « valeur ajoutée » au détriment des celles qui n'apportent aucune valeur à l'organisation.



Durée

À déterminer selon les besoins



Clientèle

Directeur et/ou gestionnaire des ventes.



Format

En classe ou classe virtuelle (en ligne).



**jacques la berge**

coach · conférencier · formateur  
vente & communication

## Rôles et fonctions d'un directeur des ventes



### Bénéfices

- Permettre au directeur des ventes de mettre le focus sur les tâches à valeur ajoutée.
- Augmente l'efficacité de la force de vente.



### Objectifs

- Développer l'équipe de vente la plus efficace possible.
- Détecter les tâches qui auront le plus d'impact sur l'atteinte des objectifs corporatifs.
- Comprendre les différentes structures de vente.
- Enrôler et fidéliser les meilleurs éléments.



### Contenu

- L'aspect humain
- Les tâches...
  - Les tâches reliées à la planification des ventes.
  - Les tâches reliées à la gestion opérationnelle des ventes.
  - Les tâches reliées à l'administration des ventes.
- Les 7 points du management.
- Les structures.
- Prendre charge d'une nouvelle équipe de vente

Deux adresses pour mieux vous servir



**jacques la berge**

#### Région de Montréal

1, Place-Ville-Marie, bureau 2001  
Montréal (Québec) H3B 2C4

Tél. : **514 980-2979**

[jlaberge@jacqueslaberge.com](mailto:jlaberge@jacqueslaberge.com)

#### Québec & l'est de la province

4C, rue Pleau  
Pont-Rouge (Québec) G3H 2G2

Tél. : **418 254-2979**