

Directeur des ventes

Résumé de la norme professionnelle nationale



BIOTALENT CANADA

BioTalent Canada soutient les gens derrière la science essentielle. Reconnue comme la source incontournable de renseignements sur le marché du travail, nous guidons les intervenants de la bioéconomie avec des données factuelles et des normes axées sur l'industrie. Nous nous efforçons de catalyser l'intelligence en bioéconomie, de combler le fossé entre les talents prêts à l'emploi et les employeurs et d'assurer l'agilité, la résilience et la durabilité de l'un des secteurs les plus vitaux du Canada.

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez consulter le site biotalent.ca/fr.

BioTalent Canada^{mc}, Le PetriDish^{mc}, Biocompatibilité^{mc} et BioFin Prêt^{mc} sont des marques de commerce enregistrées de BioTalent Canada. BioTalent^{mc} est une marque de commerce de BioTalent Canada.

Définition de la profession | **Directeur des ventes**

Les directeurs des ventes supervisent les équipes chargées de générer des revenus organisationnels grâce aux ventes. Ils sont responsables de la création et de l'exécution des stratégies de vente, de la gestion et du développement de l'équipe de vente, de l'attribution des territoires et des quotas de vente, de l'analyse des données sur les clients et les ventes pour déterminer les occasions et ajuster les tactiques de vente, de la promotion de l'innovation technologique dans les ventes, et des fonctions générales de gestion du service.

Les directeurs des ventes peuvent également participer à la gestion des comptes principaux, aider aux négociations de vente et établir des relations stratégiques avec les clients et les comptes potentiels.

En plus du sens des ventes, de la gestion et des affaires, les directeurs des ventes doivent posséder une connaissance technique approfondie des fondements techniques et scientifiques des produits ou des services vendus, et une compréhension approfondie de l'environnement et des contraintes qui régissent les ventes. Cela comprend les exigences et les contraintes des clients finaux, ainsi que les contraintes réglementaires spécifiques associées aux marchés sur lesquels ils opèrent. Ils servent également d'intermédiaires pour l'entreprise afin d'obtenir les commentaires des clients qui peuvent éclairer les ajustements aux stratégies et aux campagnes de vente, influencer l'amélioration des produits et aussi servir de boucle de rétroaction pour évaluer les relations avec les clients et les représentants.

DANS CERTAINES PETITES ORGANISATIONS, LE DIRECTEUR DES VENTES PEUT ÉGALEMENT JOUER LE RÔLE DE DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES ET/OU DE DIRECTEUR DU MARKETING.REMARQUE :

REMARQUE :

Les termes marketing, ventes et développement commercial sont souvent utilisés de façon interchangeable, mais leur but et leurs processus sont différents :

- Les **ventes** comprennent les processus directement associés aux transactions et à l'échange de valeur entre l'organisation et ses clients.
- Le **marketing** est une fonction stratégique qui englobe les processus nécessaires pour déterminer la meilleure façon de tirer parti des capacités de l'organisation afin de répondre aux besoins des clients.

- **Le développement des affaires** dans les organisations traditionnelles comprend les processus de création de relations avec les clients potentiels afin que des transactions de vente puissent avoir lieu; dans le secteur biopharmaceutique/pharmaceutique et d'autres environnements « de démarrage » (précommercialisation), la fonction est axée sur la création et le soutien de partenariats technologiques, l'acquisition ou l'octroi de licences de PI, l'établissement de relations avec des sources de financement et des activités semblables.

Niveau d'éducation, de formation ou de diplôme requis

Niveau d'études requis typique	Secondaire	Collégial	Baccalauréat	Maîtrise	Doctorat
Expérience de départ typique	0 à 5 ans	5 à 10 ans	10 à 15 ans	15 à 20 ans	20 ans et plus

- Diplôme de premier cycle en administration des affaires ou en gestion au minimum; certaines organisations exigeront une maîtrise (ou un niveau supérieur)
- OU diplôme de premier cycle dans une discipline scientifique ou de la santé liée au produit ou au service offert
- Au moins cinq ans d'expérience à titre de représentant des ventes dans le secteur (dans les grandes organisations, une plus grande expérience peut être exigée).
- Connaissances scientifiques/médicales spécialisées liées au produit, au service ou au client/public cible
- Expérience clinique/technique approfondie dans le domaine (ou l'utilisation du produit)

Ce poste s'exerce dans les sous-secteurs suivants :

S'applique à

- Biosanté
- Agrobiotechnologie
- Bio-industrie
- Bioénergie

Le niveau de complexité du poste est :

Étendue des niveaux de complexité

- Fondamental
- Opérationnel
- Spécialiste/gestionnaire
- Expert/cadre

CADRE DE COMPÉTENCES POUR LE DIRECTEUR DES VENTES

Compétences	Niveau de complexité			
	1 Fondamental	2 Opérationnel	3 Spécialiste/ gestionnaire	4 Expert/ cadre
De base				
Planification stratégique				
Planification des ventes				
Gestion de l'équipe de vente				
Techniques				
Conception et gestion du processus de vente				
Acquisition des talents de vente				
Carrière et perfectionnement des talents des ventes				

Compétences	Niveau de complexité			
	1 Fondamental	2 Opérationnel	3 Spécialiste/ gestionnaire	4 Expert/ cadre
Gestion des comptes principaux				
Développement de relations commerciales				
Gestion financière				
Promotion de la technologie de vente				
Réglementaires du secteur				
Exigences légales et contractuelles pour les ventes				
Pratiques de vente éthiques				
Personnelles et professionnelles				
Communication verbale				
Communication écrite				
Présentations				
Travail d'équipe et collaboration				
Leadership				
Résolution de problèmes				

Compétences de base

Planification stratégique

Applique ses connaissances des exigences et des attentes des clients et du marché pour collaborer avec les services de marketing et de développement commercial pendant l'élaboration des plans stratégiques organisationnels et des modèles de génération de revenus.

Planification des ventes

Décompose les stratégies organisationnelles pour développer des stratégies de vente ciblées pour les territoires, les gammes de produits/services et les segments de marché afin d'atteindre les objectifs de revenus de l'organisation.

Gestion de l'équipe de vente

Gère la performance individuelle et collective de l'équipe de vente afin d'atteindre les objectifs de revenus de l'organisation. Compétences techniques.

Conception et gestion du processus de vente

Applique ses connaissances et son expérience des ventes sur le territoire et les exigences des clients pour établir et mettre en œuvre des processus solides de prospection, d'entretien et de conclusion des transactions de vente des clients afin d'atteindre les objectifs de revenus de l'organisation).

Acquisition des talents de vente

Assume un rôle de leadership dans l'établissement et la mise en œuvre de processus pour recruter, embaucher et intégrer une équipe de vente efficace qui optimisera la génération de revenus de l'organisation.

Perfectionnement professionnel et des talents des ventes

Applique ses connaissances et son expérience à la vente professionnelle pour développer les capacités de chaque représentant des ventes afin d'optimiser les résultats de vente.

Gestion des comptes principaux

Applique son expertise dans les processus de vente, la stratégie et les indicateurs clients pour s'assurer que les comptes de grande valeur/à priorité élevée sont correctement entretenus et gérés tout au long du processus de vente et du parcours client.

Développement de relations commerciales

Applique ses connaissances des techniques et de la stratégie de vente pour créer et entretenir des relations solides et durables avec les clients actuels et potentiels afin d'améliorer la génération de revenus actuelle et future pour l'entreprise.

Gestion financière

Applique son sens aigu des affaires et sa compréhension des pratiques financières et comptables pour élaborer et gérer le budget du service et veiller à ce que les activités de marketing soient conformes aux processus et aux normes de gestion financière de l'organisation.

Promotion de la technologie de vente

Promeut l'intégration d'outils technologiques pour l'automatisation des ventes et l'analyse des clients afin d'accroître l'efficacité et l'efficience de l'organisation des ventes.

Compétences réglementaires

Exigences légales et contractuelles pour les ventes

Applique sa compréhension du droit commercial pour établir des processus appropriés qui atténuent les risques financiers et juridiques pour l'organisation en matière de contrats commerciaux.

Pratiques de vente éthiques

Établit et applique des processus éthiques pour l'équipe de développement commercial afin de mener ses activités en conformité avec toutes les exigences légales et réglementaires, ainsi qu'avec les valeurs et le code d'éthique de l'entreprise.

Compétences personnelles et professionnelles

Communication verbale

Applique des processus de communication verbale efficaces pour présenter des concepts techniques complexes d'une manière claire et convaincante qui garantit la compréhension, la prise de mesures appropriées et la réussite du projet.

Communication écrite

Utilise des compétences de rédaction efficaces pour présenter des sujets techniques complexes d'une manière claire et convaincante qui assure la compréhension, la prise de mesures appropriées et la réussite du projet.

Présentations

Élabore et offre des présentations efficaces et bien structurées à des publics au sein ou à l'extérieur de l'organisation, en utilisant un contenu et un style adaptés au public visé.

Travail d'équipe et collaboration

Applique de solides processus de travail d'équipe pour favoriser la coopération et la collaboration entre divers groupes d'intervenants internes et externes, permettant une exécution de projet efficace et efficiente, une résolution de problèmes créative et efficace.

Leadership

Fait preuve de responsabilité personnelle à l'égard des résultats de l'équipe et fournit des conseils et du soutien aux membres de l'équipe par l'encouragement et la communication.

Résolution de problèmes

Applique sa connaissance du domaine et utilise des techniques efficaces de résolution de problèmes pour cerner et quantifier les problèmes, comprendre leur cause profonde, élaborer et analyser des solutions possibles, et sélectionner la solution la plus adaptée pour résoudre les problèmes avec succès.

UTILISEZ LES NORMES PROFESSIONNELLES NATIONALES POUR :

- ✓ Élaborer une description de poste
- ✓ Définir la progression de carrière et la succession
- ✓ Planifier le développement professionnel
- ✓ Évaluer la rémunération

Pour consulter les normes professionnelles nationales détaillées, visitez biotalent.ca/NPN

Projet financé par le Programme d'appui aux initiatives sectorielles du gouvernement du Canada. 

Les opinions et les interprétations exprimées dans la présente publication sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement celles du gouvernement du Canada.

© 2022 BioTalent Canada. Il est interdit de reproduire ou de distribuer cette publication, en tout ou en partie, sans l'autorisation expresse de BioTalent Canada.

BioTalent Canada^{MC}, Le PetriDish^{MC}, Biocompatibilité^{MC} et BioFin Prêt^{MC} sont des marques de commerce enregistrées de BioTalent Canada. BioTalent^{MC} est une marque de commerce de BioTalent Canada. Septembre 2022.

biotalent.ca/fr

 facebook.com/biotalentcanada

 twitter.com/BioTalentCanada

 linkedin.com/company/biotalent-canada

 youtube.com/user/BioTalentCanada

