Le chef des ventes/d'agence est responsable d'un secteur géographique et d'une équipe. Il contribue au développement du chiffre d'affaires sur ce domaine dans le cadre d'un respect ou d'une amélioration de la marge réalisée.

**Les activités principales**

**Élaboration d'une politique commerciale locale ou régionale**

* Garantir la bonne application de la politique commerciale globale de l'entreprise au niveau local.
* Centraliser toutes les informations utiles à la bonne connaissance de l'économie locale et à son approche commerciale.
* Identifier des pistes de développement spécifiques pouvant générer un accroissement du chiffre d'affaires pour l'entreprise.

**Mise en oeuvre de la politique commerciale de l'entreprise**

* Mettre en place des opérations d'animation commerciale au niveau de l'agence.
* Diriger et animer la force commerciale : accompagnement des commerciaux sur le terrain, mise en place de bonus/primes aux résultats, conseils réguliers sur l'approche commerciale et les messages à envoyer aux clients...
* Mener personnellement les négociations dans le cadre d'affaires importantes en raison de leur complexité ou de leur valeur financière.
* Assurer un rôle de représentation en externe : participation à des salons, conférences, entretien d'un réseau de prescripteurs, contact avec les acteurs publics locaux (chambre de commerce, collectivités locales).

**Suivi des résultats et gestion de l'agence**

* Suivre les résultats commerciaux individuels et collectifs et valider l'atteinte des objectifs.
* Garantir la bonne gestion administrative des ventes au niveau de l'agence.
* Veiller au bon fonctionnement de l'agence aux niveaux humain et logistique : gestion des contrats, des plannings, des locaux...
* Assurer le reporting auprès de la direction régionale ou nationale, aussi bien pour les ventes que pour les informations collectées sur le terrain.

**Les activités éventuelles**

Le chef des ventes/d'agence peut garder une activité de prospection et de développement commercial à destination des grands comptes locaux ou régionaux. Il génère alors personnellement du chiffre d'affaires et contribue à améliorer les résultats du centre de profit qu'il dirige.

**La variabilité des activités**

On peut distinguer la fonction de chef des ventes de celle de chef d'agence.

L'activité du **chef des ventes** est exclusivement orientée vers le management d'équipes commerciales. Il supervise, anime, fédère ses équipes autour d'un objectif de développement du chiffre d'affaires. Son rôle est très opérationnel ; il est un véritable coach commercial, générant lui-même une partie des ventes.

L'activité du **chef d'agence** est également orientée vers l'encadrement, mais il ne s'agit pas exclusivement d'encadrement d'une force commerciale. Le chef d'agence supervise également une ou plusieurs assistantes, éventuellement une personne en charge du marketing, une équipe technique... Il doit gérer son agence, très souvent considérée comme un véritable centre de profit, sous tous ces aspects : ressources humaines, logistique, commercial... Il est donc responsable du chiffre d'affaires mais aussi des coûts, tandis que le plus souvent, le chef des ventes n'est responsable que de l'aspect revenu.

**Autres intitulés**

* responsable d'agence
* animateur des ventes