MARKETING, COMMUNICATION, DÉVELOPPEMENT DES VENTES, DE LA DIFFUSION ET DE L'AUDIENCE

**Chargé / chargée de vente au numéro**

**SOUS-FAMILLE :**

Diffusion

**AUTRES APPELLATIONS :**

* Responsable du réglage - Responsable titre - Chargé / chargée de diffusion (titre) - Responsable diffusion - Correspondant / correspondante (titre) - Commercial / commerciale réseau - Animateur / animatrice commercial - Responsable promotion des ventes - Directeur / directrice des ventes - Chargé / chargée de promotion - Responsable VPC - chef / cheffe de produit vente au numéro
* Responsable vente au numéro

**CODE ROME :**

[D1501-Animateur / Animatrice des ventes](https://candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/D1501)

**FINALITÉS :**

Le / la chargé / chargée de vente au numéro est responsable de la diffustion et de la promotion des ventes via les réseaux de diffusion de la presse, de coordination des ventes et d'animation des réseaux.

**Activités**

***Activités principales***

* Collecte des commandes
* Organisation de la vente au numéro
	+ Définir et suivre le plan d'action et les objectifs commerciaux
	+ Coordonner et animer le réseau de diffusion
	+ Négocier les tarifs
	+ Organiser et effectuer les tournées auprès des clients
	+ Créer la PLV et suivre sa mise en place dans les points de vente
	+ Garantir le respect des consignes de mise en vente
	+ Alimenter et enrichir les bases de données clients
* Communication événementielle
* Suivi et analyse des ventes et de l'audience
* Suivi/Contrôle des opérations d'achats et d'approvisionnement

**VARIABILITÉ DES MÉTIERS :**

Dans un contexte de diminution globale de l'activité des chargés de vente au numéro, ces fonctions peuvent être portées par les commerciaux. Egalement, la création de nouveaux points de ventes n'est plus du ressort des éditeurs mais de France messagerie. Cette fonction reste pour autant essentielle dans la presse magazine.

**Compétences**

***Compétences stratégiques***

* Lister l'ensemble des opérations et coordonner les plannings de plusieurs intervenants

***Compétences techniques***

* Utiliser des techniques d'animation commerciale
* Elaborer les outils d'aide à la vente (PLV, affiches,...)
* Définir et concevoir des moyens d'animation commerciales en fonction d'une cible
* Mettre en valeur un produit en fonction des caractéristiques de l'enseigne ou de la marque
* Découper les process d'expédition en séquences et en lots à confier à des sous-traitants
* Alimenter et enrichir les bases de données clients (outils CRM…)

***Compétences relationnelles***

* Animer un (ou des) groupe(s) de pilotage ou des réunions de coordination
* Argumenter et défendre une position ou une décision
* Ecouter, repérer les motivations du client (annonceurs, agences, éditeurs)

**Connaissances**

* Environnement professionnel
	+ Connaissance de l'équipe de travail et des compétences disponibles
	+ Connaissance des clients en points de vente
	+ Pratiques commerciales en points de vente
* Statistiques et reporting
* Techniques d'achat
* Règles et certifications

**Voies d’accès et passerelles**

***Profils***

A partir d'un BTS ou Bac +3 commerce ou marketing

***Expérience***

Sans diplôme spécifique, 2-3 ans d'expérience dans un domaine similaire (commerce / vente) peuvent être exigés

**Envie de changer de métier ?**

Retrouvez ci-dessous les passerelles envisageables au sein du des métiers de la presse et des agences de presse, sur la base de plusieurs critères de proximité.

MÉTIERS PROCHES

* Chargé / chargée de l'administration des ventes
* Chargé / chargée de relations clients

MÉTIER(S) LIÉ(S)

* Commercial / commerciale publicité
* Chargé / chargée d'abonnement fidélisation