PROFIL DE CARRIÈRE

Directeurs des ventes corporatives:

Les directeurs des ventes corporatives planifient, organisent, dirigent, contrôlent et évaluent les activités d'établissements et de services voués aux ventes commerciales, industrielles, institutionnelles, électroniques et aux ventes en gros et au détail. **Les directeurs des ventes corporatives** sont souvent des leaders dans les départements des ventes des entreprises

Information salariale:

76,014.23$ est le salaire médian trouvé localement.

36.55$/heure est le salaire médian localement reporté.

Compétences fréquemment listées sur les offres d'emploi:

- Marketing
- Communciation orale et écrite
- Expérience en vente
- Microsoft Office
- Négotiation
- Présentation
- Motivation
- Créativity
- Leadership
- Management
- Résolution de problèmes
- Gestion du temps
- Travail d'équipe
- Compétences organisationnelles
- Capacité analytique
- Axé sur le détail
- Travail de façon indépendante
- Bilingue
- Service à la clientèle
- Compétences interpersonnelles
- Utilisation de l'ordinateur

Fonctions principales:

Les directeurs des ventes corporatives planifient, dirigent et évaluent les activités du service des ventes d'un établissement commercial ou industriel, d'une entreprise de commerce de gros ou de détail et d'autres établissements. Les directeurs des ventes corporatives organisent les opérations de ventes régionales et divisionnaires et établissent des politiques et procédures

organisationnelles ayant trait aux ventes. Ils déterminent la planification stratégique à mettre en place en ce qui a trait aux nouvelles lignes de produits et dirigent les équipes de ventes dans le développement de relations d'affaires avec les clients corporatifs, et gérer les négociations de contrats de ventes. Les directeurs des ventes corporatives recrutent, organisent, forment et gèrent le personnel et peuvent travailler avec le département de marketing, s'il y a lieu, pour comprendre et communiquer des messages de marketing sur le terrain.

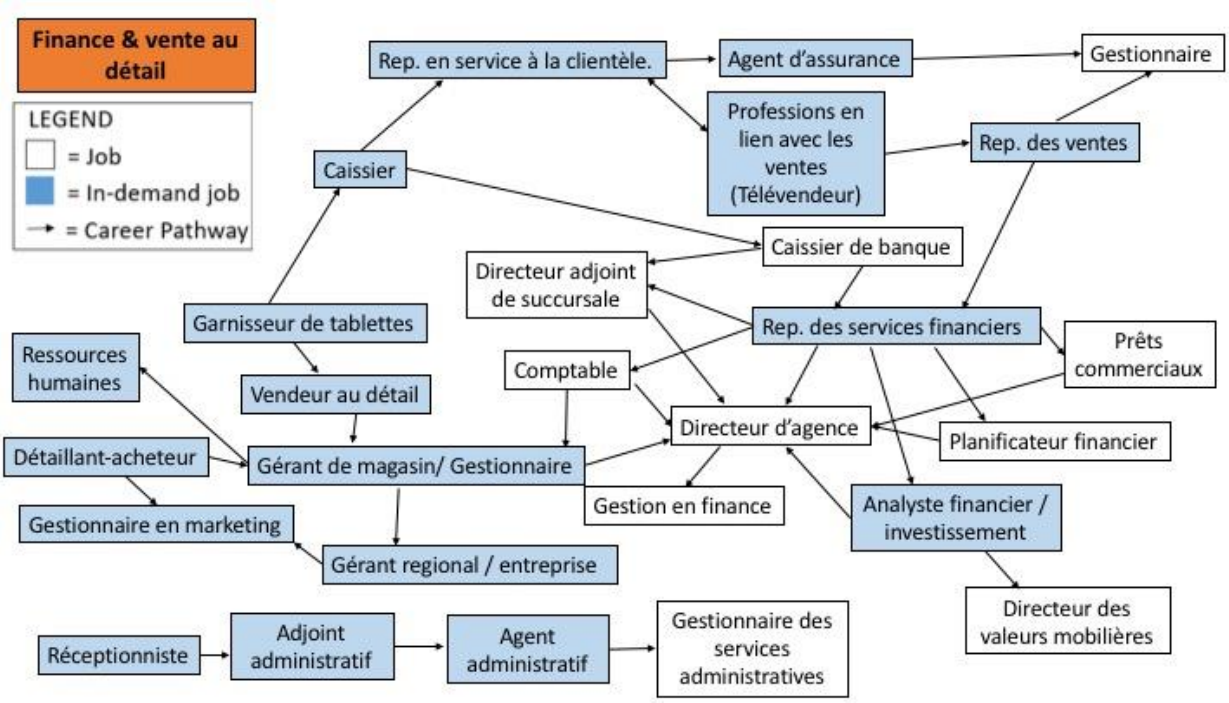
Les conditions de travail:

Le travail a typiquement lieu dans un espace de bureau.

Cheminement de carrière:

Les directeurs des ventes corporatives sont typiquement des individus avec une grande éducation et qui possèdent beaucoup d'expérience dans les ventes. Les directeurs des ventes corporatives peuvent commercer leur cheminement de carrière à un poste de premier niveau en représentant des ventes. Avec de l'expérience adéquate, un individu peut montant les échelons pour devenir gestionnaire des ventes corporatives. Les directeurs des ventes corporatives sont employés par les établissements commerciaux, industriels et de commerce de gros et au détail. Vous trouverez ci-dessous les cheminements de carrière potentiels pour les directeurs des ventes corporatives :

- Gestionnaire des comptes – ventes
- Directeur des ventes corporatives
- Directeur de district – vente au détail
- Directeur des ventes à l'extérieur
- Directeur de l'expansion commerciale
- Chef de la gestion nationale des comptes – secteur des ventes
- Directeur régional des ventes
- Directeur de l'expansion commerciale



Éducation et cheminements de carrière:

Si vous êtes intéressé à devenir directeur des ventes corporatives, vous pouvez obtenir une formation/éducation localement dans les institutions suivantes.

St. Clair College:

Administration des affaires – Marketing

Critères d'admission/d'éligibilité :

- DESO avec la majorité des cours au niveau collégial ©, universitaire (U), Universitaire/collégial (M), ou ouvert (O) ; ou
- Titre d'étudiant adulte

Diplômes d'études : Trois ans - programme des collèges de l'Ontario menant à un diplôme avancé

Certification professionnelle : Inconnu

Participation : En personne

Temps plein ou temps partiel : Temps plein

Durée du programme : 3 ans

Cycle du programme : Inconnu

Coût du programme :

- Année 1: 4 002,62 $
- Année 2: 3 853,78 $
- Année 3: 3 853,78 $

Éligibilité à RAFEO : Oui

Lieu : 2000 route Talbot Road ouest, Windsor, N9A 6S4

Pour plus d'informations, visitez le site Internet:

http://www.stclaircollege.ca/programs/postsec/busadmin_marketing/

University of Windsor:

Administration des affaires

Critères d'admission :

- Moyenne d'admission médianne: 83%
- Moyenne d'admission minimum : 73% (sans études en alternance et 78% (avec stage) ENG4U et un cours de 12ème année en maths avec une note d'au moins 70%
- Pour les étudiants en deuxième année à Odette School: un minimum de moyenne de 75% (Les étudiants doivent obtenir moyenne principal de 70% + et une moyenne cumulative de 65% + et avoir réussi trois semestres de travail rémunéré pour pouvoir rester dans le programme d'études en alternance) (Seulement une note exceptionnel de moins de 50% est permise)

Diplômes d'études : Diplôme universitaire – Baccalauréat de commerce

Certification professionnelle : Opportunité d'effectuer une concentration et d'obtenir un certificat sur la concentration des systèmes d'information

Participation : En personne

Temps plein ou temps partiel : Temps plein

Durée du programme : 4 ans

Cycle du programme : Admission en automne, hiver et été

Coût du programme : * 10 867.86 $

Éligibilité à RAFEO : Oui

Lieu: 401 avenue Sunset, Windsor, N9B 3P4

Pour plus d'informations, visitez le site Internet:

http://odette.uwindsor.ca/programs-available

Administration des affaires et sciences informatiques

Critères d'admission :

- Moyenne d'admission: 83% en moyenne
- Moyenne d'admission minimum : 73% (sans stage et 78% (avec stage) ENG4U et une classe de maths universitaire de 12ème année avec une moyenne d'au moins 70%
- Pour les étudiants en deuxième année à Odette School : une moyenne minimum de 75%
- (Les étudiants doivent obtenir une moyenne principale de 70% et une moyenne cumulative de 65% + et avoir réussi trois semestres d'emploi payé pour pouvoir rester dans le programme en alternance) (seulement une moyenne exceptionnelle de moins de 50% est permise)

Diplômes d'études : Diplôme universitaire – Baccalauréat de commerce

Certification professionnelle : Opportunité d'effectuer une concentration et de recevoir un certificat en Marketing, gestion des ressources humaines, finance, comptabilité et systèmes d'information

Participation : En personne

Temps plein ou temps partiel : Temps plein

Durée du programme : 4 ans

Cycle du programme : Admission en automne, hiver et été

Coût du programme : * 10 867.86 $

Éligibilité à RAFEO : Oui

Lieu: 401 avenue Sunset, Windsor, N9B 3P4

Pour plus d'informations, visitez le site Internet:

http://www.uwindsor.ca/studentrecruitment/333/business-administration-honours-and-computer-science-optional-co-op

Administration des affaires et économie

Critères d'admission :

- Moyenne d'admission: 83% en moyenne
- Moyenne d'admission minimum : 73% (sans stage et 78% (avec stage) ENG4U et une classe de maths universitaire de 12ème année avec une moyenne d'au moins 70%

- Pour les étudiants en deuxième année à Odette School : une moyenne minimum de 75%
- (Les étudiants doivent obtenir une moyenne principale de 70% et une moyenne cumulative de 65% + et avoir réussi trois semestres d'emploi payé pour pouvoir rester dans le programme en alternance) (seulement une moyenne exceptionnelle de moins de 50% est permise)

Diplômes d'études : Diplôme universitaire – Baccalauréat de commerce

Certification professionnelle : Opportunité d'effectuer une concentration et de recevoir un certificat en Marketing, gestion des ressources humaines, finance, comptabilité et systèmes d'information

Participation : En personne

Temps plein ou temps partiel : Temps plein

Durée du programme : 4 ans

Cycle du programme : Admission en automne, hiver et été

Coût du programme : * 10 867.86 $

Éligibilité à RAFEO : Oui

Lieu: 401 avenue Sunset, Windsor, N9B 3P4

Pour plus d'informations, visitez le site Internet:

http://odette.uwindsor.ca/programs-available

Dénégation de responsabilité : Les institutions éducationnelles se réservent le droit de changer l'information sans avertissement, et cela peut conduire à des divergences entre leurs informations et l'information présentée ci-dessus. Si vous trouvez des erreurs, veuillez les reporter à *info@workforcewindsoressex.com*.