

Métier

RESPONSABLE ADMINISTRATION DES VENTES

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [RESPONSABLE DE SERVICE ACC IV.A \(H/F\)](#)

A compétences proches

- [RESPONSABLE RELATION CLIENTS](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL](#)
- [RESPONSABLE COMPTABLE](#)
- [RESPONSABLE DE PRODUCTION TRAITEMENT](#)
- [RESPONSABLE CONTROLE DE GESTION](#)
- [EXPERT MARCHE](#)
- [RESPRESP QUALITE SATISFACTION CLIENTS](#)
- [RESPONSABLE SECURITE SURETE](#)

Vers une nouvelle orientation

- [MANAGER RELATION CLIENT BANCAIRE](#)
- [MANAGER ESPACE DE VENTE](#)
- [MANAGER EXPLOITATION](#)
- [GESTIONNAIRE MIDDLE OFFICE](#)

Raisons d'être

Assurer l'efficacité du processus de facturation, de gestion client et/ou de recouvrement, pour contribuer à la performance de son entité et à la satisfaction des exigences clients.

Missions

ORGANISER L'ACTIVITÉ ADV:

- Déterminer les objectifs, moyens et plans d'action de l'entité
- Prendre en charge la négociation des moyens de développement et des budgets de fonctionnement de l'entité
- Accompagner la mise en place des projets et suivre leur réalisation

PILOTER LES OPÉRATIONS ADV:

- Effectuer la gestion budgétaire de l'entité sur la base d'un tableau de bord préalablement réalisé
- Assurer le suivi des indicateurs de performance (volume d'activité réalisé, qualité de service, etc.)
- Procéder à l'analyse des résultats et à l'élaboration de plans d'action dans une optique d'amélioration continue
- Construire les outils nécessaires au suivi des actions de progrès décidées

ASSURER LA QUALITÉ DE SERVICE:

- Garantir le respect des procédures en vigueur lors de la réalisation des opérations
- Veiller à l'application d'un contrôle interne de qualité
- Respecter les règles en matière d'environnement et de santé, sécurité au travail

MANAGER UNE ENTITÉ ET SES COLLABORATEURS:

- Assurer l'animation et la performance de son équipe (mobilisation inter-équipes, entretiens de suivi, etc.)
- Définir les actions nécessaires à la montée en compétences des collaborateurs
- Accompagner ses collaborateurs dans la résolution de problèmes ponctuels (techniques, communication, etc.)
- Favoriser la synergie entre les différents service de l'entité (facturation, SAV, recouvrement, contentieux)

Facteurs d'évolution du métier

Externes :

- Utilisation des nouvelles technologies bureautiques et de communication

- Collaboration accentuée avec les équipes commerciales

Famille

Filière

Répartition des effectifs

- □

Groupe - siege

Effectif du métier

De 1 à 9