



# MANAGER D'ÉQUIPE COMMERCIALE

Distributeurs de matériaux de construction

#Management

#Leadership

#Esprit d'initiative

#Sens de la négociation

#Qualité d'écoute et de conseil

#Intérêt pour le numérique



**DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX  
DE CONSTRUCTION**

**COMPÉTENCES**

**> D'AVENIR**

  
Constructyts

  
FDMC

  
GOUVERNEMENT  
Liberté  
Égalité  
Fraternité

## Un métier, toujours dans l'action



**Définir, mettre en œuvre et animer** la politique commerciale de l'agence



**Encadrer** les équipes et **coordonner** l'organisation de l'agence



**Contrôler** l'application des règles et procédures en relais du chef d'agence



**Développer** les compétences des collaborateurs et **recruter** les nouveaux talents



**Mettre en œuvre** la politique qualité, sécurité et environnement de l'entreprise

# Le métier de manager d'équipe commerciale en bref

**Un métier de challenge** : tu participes au développement du chiffre d'affaires de ton agence

**Un métier d'organisation** : tu supervises le suivi commercial de ton agence

**Un métier d'échange** : tu manages et motives ton équipe

## Un métier qui peut t'emmener loin

Le manager d'équipe commerciale peut évoluer vers différents métiers de la famille commerciale : chef[fe] d'agence, responsable de site/de secteur, ...

## Des avantages exclusifs

- Secteur en pleine croissance = emploi assuré
- Passerelles professionnelles pour évoluer
- Projets d'avenir innovants liés à la transition écologique
- Primes variables, prime de vacances, prime d'ancienneté



## Rejoins les équipes des distributeurs de matériaux !

Au cœur de la filière de la Construction, les distributeurs de matériaux vendent les produits destinés à bâtir et rénover l'habitat, mais aussi à approvisionner les chantiers. Ils assurent un rôle essentiel de conseil auprès des professionnels du BTP et du grand public, en proposant des solutions adaptées pour accélérer la transition énergétique.

## Les études et formations

NIVEAU BAC +3	<b>LICENCE PROFESSIONNELLE</b> Commerce et distribution	<b>LICENCE PROFESSIONNELLE</b> Technico-commercial	<b>BUT</b> Techniques de commercialisation
	<b>LICENCE PROFESSIONNELLE</b> Commercialisation de produits et services		
NIVEAU BAC +2	<b>BTS</b> Négociation et digitalisation de la relation client	<b>BTS</b> Management économique de la construction	
	<b>BTS</b> Conseil et commercialisation de solutions techniques	<b>BTS</b> Management commercial opérationnel	
NIVEAU BAC	<b>BAC TECHNOLOGIQUE STMG*</b> Option mercatique	<b>BAC PRO</b> Métiers du commerce et de la vente Option A animation et gestion de l'espace commercial	<b>BAC PRO</b> Métiers du commerce et de la vente Option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

*\* Ne se prépare pas  
en alternance.*

### Des formations

## sont accessibles en alternance !

L'alternance, c'est à la fois une formation et un emploi rémunéré

1

Tu signes un contrat de travail qui te donne les mêmes droits que les salariés : salaire, congés, santé, transport, ...

2

Tu alternes des périodes de formation avec des périodes de mise en pratique en entreprise.

**Elle a choisi le métier  
de manager d'équipe commerciale**

Je suis le point  
d'ancrage  
commercial des  
équipes, véritable  
bras droit du chef  
d'agence ! ”

Sonia, 26 ans  
Manager d'équipe commerciale

**RENDEZ-VOUS  
SUR NOTRE SITE**



**WWW.AVENIR-DISTRIBUTEURS-CONSTRUCTION.FR**