



Responsable Administration des Ventes

CHIEF INVESTMENT OFFICER

Missions

Le Responsable Administration des Ventes supervise l'ensemble des processus liés à la gestion des commandes et des ventes. Il assure la coordination entre les services commerciaux, logistiques et financiers pour garantir la satisfaction client. Il suit les indicateurs de performance et optimise les flux administratifs et financiers afin de maximiser l'efficacité opérationnelle.

AUTRES APPELLATIONS :

Responsable ADV Superviseur ADV

Manager Administration des Ventes

SEGMENTS D'ACTIVITÉS :

Agences conseil en communication

Agences média Régies de publicité extérieure

Régies publicitaires

SPÉCIFICITÉS :

Métier en transformation

Principales activités

- Gérer et suivre les commandes clients : Assurer la saisie, la validation et le suivi des contrats publicitaires, en garantissant l'exactitude des informations et le respect des conditions commerciales convenues.
- Superviser la facturation et les paiements : Veiller à l'émission des factures, contrôler les règlements et gérer les relances en cas d'impayés, en lien avec les équipes comptables.
- Travailler en coordination avec les équipes en charge de la production et la logistique : Collaborer avec les équipes internes pour garantir le respect des délais de production et de diffusion des campagnes, conformément aux engagements contractuels.
- Analyser les performances commerciales et financières : Exploiter des tableaux de bord pour suivre l'efficacité des contrats signés, détecter les écarts et proposer des ajustements pour optimiser la rentabilité.
- Élaborer et communiquer les bilans de campagnes : Consolider les résultats des campagnes publicitaires et transmettre des analyses détaillées aux clients et aux équipes internes.
- Encadrer et former l'équipe Administration des ventes : Accompagner les collaborateurs dans la gestion des opérations administratives et commerciales, en favorisant un haut niveau de satisfaction client.

Compétences clés requises

▼ **Manager et organiser une équipe**

- Gérer les flux administratifs et commerciaux et les équipes qui s'en occupent
- Former les équipes commerciales à la bonne utilisation des outils ERP et CRM mobilisés
- S'assurer de la bonne exploitation par les équipes qui lui sont rattachées des outils ERP et CRM pour sécuriser la satisfaction client
- Former et encadrer l'équipe ADV dans un esprit de satisfaction client.

▼ **Superviser une campagne de communication**

- Assurer la remontée d'informations auprès des clients selon les termes contractuels négociés
- S'assurer de la facturation des prestations vendues selon les termes contractuels négociés, en lien avec les équipes commerciales
- Répondre aux réclamations clients ou les rediriger vers les équipes commerciales ou de suivi de projet en fonction du sujet

▼ **Piloter un projet**

- Concevoir, mettre en place et suivre des indicateurs de suivi des ventes réalisés, de la facturation réalisée et restante

Autres compétences

Savoirs

- > Management opérationnel
- > Gestion commerciale
- > Relation clients
- > Gestion budgétaire
- > Analyse de performance
- > Langues étrangères (anglais notamment)
- > Exploitation des outils de CRM
- > Outils de gestion de campagnes publicitaires
- > Administration des ventes

Savoir-être

- > Travailler en équipe
- > Respecter ses engagements, assumer ses responsabilités
- > Faire preuve de leadership
- > Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- > Faire preuve d'autonomie
- > Faire preuve de rigueur et de précision
- > Faire preuve de réactivité
- > Avoir le sens du service

Tendances d'évolution du métier

Le rôle évolue avec l'intégration croissante de solutions ERP et CRM, exigeant une meilleure maîtrise des outils numériques et une adaptabilité face à des environnements commerciaux en rapide transformation. Par ailleurs, la personnalisation croissante et la multiplication des offres de services amène à une complexification du suivi opérationnel.

Environnement de travail et interlocuteurs

En interne

- Directeur Commercial
- Conseiller commercial
- Chef de projet
- Directeur de Clientèle
- Chef de Fabrication
- Responsable de production
- Responsable logistique
- Direction Générale

En externe

- Clients
- Prestataires

 **Profil** souhaité

Formations recommandées

Bac+5 en gestion, commerce ou administration

Expériences recommandées

- > Expérience significative (10 ans) en administration des ventes ou gestion commerciale