

Questions

- Définissez le terme « Force de vente »
- Quelles sont les 4 missions liées au management pour le manager d'une équipe commerciale ?
- Dans le cadre d'un recrutement, quels types d'entretien pouvez-vous utiliser et indiquez quelles sont leurs caractéristiques ?

Exercice 1

Une PME spécialisée dans les loisirs emploie quatre vendeurs à 35 h et un contrat étudiant de 15 heures hebdomadaires. La croissance d'activité durant les fêtes de fin d'année crée un besoin en personnel supplémentaire. Afin de permettre d'assurer efficacement toutes les missions, le manager évalue à 190 h le temps nécessaire à l'ensemble des missions chaque semaine.

- Calculez le besoin en heures de travail supplémentaires et le nombre de personnes à recruter ?
- A l'aide des 4 solutions vues en cours, quel mode d'optimisation de votre équipe choisissez-vous pour faire face à cet accroissement d'activité ? Présentez les avantages et les inconvénients de chaque solution.

Exercice 2

- Etablir le tableau hebdomadaire de répartition des tâches de l'équipe commerciale du rayon Informatique du magasin Bayona Computer d'après les données suivantes :

NOM	Temps de travail	Vente et mise en rayon	Commandes	Réserves	Entretien
Nicolas	35 h	75%		15%	10%
Julie	25 h	80%		10%	10%
Djamel	25 h	70%	20%	10%	
Corinne	35 h	75%		15%	10%
Alexis	10 h	100%			

- Etablir un planning hebdomadaire du rayon compte tenu des informations suivantes : ^{10h}
 - o L'unité commerciale est ouverte du lundi au samedi de 9h à 19h sans interruption. La journée d'un employé se décompose en demi-journées de 9h à 13h/14h et de 13h/14h à 19h (en fonction de la pause méridienne) ;
 - o 3 vendeurs doivent être présents le samedi ;
 - o Chaque employé a au moins 2 demi-journées libres ;
 - o Corinne a demandé le mercredi matin ;
 - o 2 vendeurs au minimum doivent être présents dans l'unité commerciale ;
 - o Djamel a demandé le vendredi après-midi ;
 - o Les matinées doivent être effectuées de 9h à 13h. Le nombre d'heures minimum à effectuer l'après-midi est de 2 ;
 - o Nicolas préfère travailler le matin.

Exercice 3

Votre entreprise de vente de meubles de décoration rencontre quelques difficultés liées à l'arrivée de nouveaux concurrents dans sa zone de chalandise. Pour remotiver l'équipe de vendeurs, vous souhaitez analyser l'efficacité de votre système de rémunération. Vous disposez des derniers résultats de Charlène, vendeuse spécialisée.

Chiffre d'affaires de Charlène	
JANVIER	9 000 €
FEVRIER	12 000 €
MARS	14 000 €

- Calculez le montant des commissions mensuelles à verser à Charlène si le taux est fixé à 3 %.
- Calculez le montant de cette commission si vous mettez en place une commission à taux progressif par tranche de chiffre d'affaires.

Commissions à taux progressif	
TRANCHES DE CA	TAUX DE COMMISSION
0 - 5000 €	2%
5 000 - 10 000 €	3%
10 000 € - 15 000 €	5%
> 15 000 €	6%

- Quel est l'intérêt de ce mode de calcul ?
- Qu'est-ce qui différencie une commission d'une prime ?

Exercice 4

Commercial (H/F)

KUEHNE + NAGEL Nousty CDI 30K € à 35K € annuels Publiée il y a 1 jour

Descriptif du poste Nous recherchons un Commercial H/F Poste basé sur l'agence de Pau (64)

Au sein de l'agence située à Nousty (64) et dans le cadre d'un remplacement, nous vous proposons l'opportunité de nous rejoindre sur un poste de Commercial H/F sur de la messagerie et de l'affrètement. Vous travaillerez en collaboration avec votre Directeur d'agence, le Chef des ventes et les membres de l'équipe de l'agence. Vous apporterez à nos clients une écoute et un service personnalisé pour faire de Kuehne + Nagel un partenaire incontournable à leur activité.

En détail, vos missions consisteront à :

- * Conduire des actions de prospection auprès d'une clientèle ciblée, en accord avec les orientations stratégiques de l'agence
- * Élaborer des offres de prix et proposer les meilleures solutions techniques en fonction du besoin du client en collaboration étroite avec le Directeur régional des ventes et le Directeur d'agence.
- * Négocier les conditions de paiement (mode et délais) en conformité avec la politique générale de l'entreprise et s'assurer de la solvabilité des clients et du respect des délais d'encaissement.
- * Élaborer et suivre les revues d'offres et de démarrage client avec le Directeur d'agence.

* Effectuer un reporting de l'activité hebdomadaire auprès du Directeur d'Agence avec information au Directeur Régional des Ventes.

Profil recherché

VOS + :

* Vous bénéficiez d'une **expérience confirmée** sur un poste de Commercial(e) terrain BtoB, idéalement dans le secteur de la **messagerie**, de **l'affrètement**, du **mono-colis** ou de **l'express**.

* Chasseur(se) dans l'âme, vous ne perdez jamais de vue la satisfaction de vos clients. → *persévérance*

* Vous êtes reconnu(e) pour votre **professionnalisme** et votre **attitude positive**.

* Votre implication dans la vie quotidienne de l'agence (compréhension des métiers, de l'environnement, relation avec les exploitants) sera primordiale pour fournir à nos clients un service de qualité.

NOS + :

Rejoindre KUEHNE + NAGEL, c'est s'engager dans une entreprise labellisée Top Employeur 2023 et être prêt(e) à relever les défis du futur.

Au-delà de rejoindre une équipe agréable dans un contexte stimulant, nous vous proposons :

* Rémunération attractive sur 13 mois, composée d'un fixe et d'un variable sur objectifs

* Véhicule de fonction

* Intéressement et participation, CE, mutuelle, prévoyance, paniers repas etc.

* Formations tout au long de votre vie chez Kuehne + Nagel

* Possibilités d'évolution en France et à l'international

À propos de KUEHNE + NAGEL

Avez-vous constaté comment les modes de consommation font évoluer le secteur de la logistique et du transport ? Pour relever ce défi, Kuehne + Nagel s'appuie sur son excellence opérationnelle, sa position de leader, et ses 78.000 collaborateurs répartis sur + de 100 pays. En France, ce sont 10.000 collaborateurs passionnés qui travaillent chaque jour sur des solutions et services innovants pour satisfaire des clients de secteurs d'activités variés comme l'aéronautique, le retail, la santé...

Tous nos postes sont ouverts aux collaborateurs en situation de handicap.

1. Etablissez la fiche de poste

2. Rédigez le guide qui vous servira lors de l'entretien de recrutement