



Profils de professions liées à
Internet :

Vendeur Web



Vendeur Web	3
<hr/>	
1. Description du métier	3
2 Profil	4
2.1 Résumé du profil	4
2.2 Profil détaillé	5



Vendeur Web

1. Description du métier

Profil	Vendeur Web	
Autre dénomination	Web seller	
Description succincte	Le vendeur Web est responsable des ventes en ligne.	
Mission	Contribuer au succès de l'entreprise, c.-à-d. des ventes par l'intermédiaire du site Web, d'une application Web ou d'une campagne par le Web.	
Responsabilité	Employer les dispositifs d'un site Web, d'une application Web ou d'une campagne par le Web adaptée à la vente de biens ou de services au moyen de l'Internet.	
Prestations fournies	Responsable	Collaborateur
	<ul style="list-style-type: none">• Campagnes de ventes.• Analyse et rapports de ventes.	<ul style="list-style-type: none">• Stratégie / plan de ventes.
Tâches principales	<ul style="list-style-type: none">• Gestion de campagne de ventes par le Web - planification et exécution des campagnes de ventes en ligne.• Stratégies de conversion - telles que convertir des pages-consultées en revenu.• Analyse Internet (Web Analytics) - fourniture de rapports détaillés sur le succès relatif des campagnes de ventes par le Web.	
Environnement	Travaille habituellement au sein d'une équipe à côté d'autre personnel de vente, et rend compte à un Directeur des Ventes ou à un Chef d'équipe de vente.	
ICP <i>(indicateurs clés de performance)</i>	<ul style="list-style-type: none">• Taux de ventes.• Taux de réponse.• Nouveaux clients gagnés.• Répétition des clients.	



2.2 Profil détaillé

A. PLANIFIER

A.7. Veille technologique

<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	Le Vendeur Web se tient au courant des améliorations de la technologie et des tendances du marché dans son domaine de compétence, et peut les intégrer dans les spécifications du plan de ventes en ligne. Il contribue ainsi à la valeur ajoutée en faisant des étapes vers des améliorations de l'efficacité de ventes, de la qualité de productivité ou de la compétitivité du site Web ou de l'application Web. Il sait identifier les articulations entre les technologies naissantes et les besoins du marché selon la stratégie commerciale à long terme.	
<i>Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences</i>	Niveau 1	
	Niveau 2	Se tient au courant des améliorations de technologie dans son domaine, et il est capable de les intégrer, si nécessaire, dans sa planification selon des spécifications.
	Niveau 3	Recherche activement de nouvelles améliorations technologiques dans son domaine de compétence. Sait identifier les articulations entre les technologies naissantes et les besoins du marché selon des plans de ventes, de marketing ou d'affaires.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
<i>Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire</i>	✓ B05: Est commis à la stratégie de corporation et averti de la culture d'entreprise	

D. PERMETTRE

D.5. Développement commercial

<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	Le Vendeur Web développe des propositions de ventes en ligne pour répondre à des exigences de solution du client. Il est possible qu'il participe à l'intégration de ces solutions dans un environnement technique complexe, et qu'il en assure la faisabilité et la validité.	
<i>Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences</i>	Niveau 1	
	Niveau 2	
	Niveau 3	Agit de façon créative pour développer une proposition commerciale incorporant une solution complexe. Peut participer à la personnalisation de la solution dans un environnement technique complexe, et assure la faisabilité et la validité de l'offre du client.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
<i>Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ T01: Connaît la Nétiquette, les env. virtuels interactifs, les règles des réseaux sociaux ✓ T02: A la connaissance des besoins de convivialité en ligne ✓ T03: Peut promouvoir et vendre des produits ou des services en ligne ✓ B01: Est créatif, imaginatif, artistique ✓ B02: Est moral et éthique ✓ B04: S'adapte aux besoins du client ✓ B06: Aptitude aux relations interpersonnelles ✓ B09: Sait travailler en équipe ✓ M01: A la connaissance des principes de gestion des projets ✓ M02: A la connaissance des questions et des pratiques de budgétisation/estimation 	

D.6. Gestion des canaux



<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	Le Vendeur Web contrôle les débouchés de vente en ligne. Il assure l'exécution commerciale optimale des canaux de ventes en ligne selon la stratégie commerciale et marketing.	
<i>Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences</i>	Niveau 1	
	Niveau 2	
	Niveau 3	Agit de façon créative pour influencer l'établissement d'un réseau de ventes en ligne. Gère les canaux de ventes en ligne afin de maximiser les performances commerciales.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
<i>Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ B09: Sait travailler en équipe ✓ B05: Est commis à la stratégie de corporation et averti de la culture d'entreprise 	

D.7. Gestion des ventes

<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	Conduit l'accomplissement des résultats de ventes par l'établissement d'une stratégie de vente. Démontre la valeur ajoutée des produits et des services de l'entreprise à des clients ou prospects nouveaux ou existants. Établit un procédé de soutien de ventes fournissant une réponse efficace aux demandes commerciales, compatible avec la stratégie et la politique de l'entreprise. Travaille étroitement avec l'équipe de vente en définissant et en réalisant la stratégie de vente en ligne, y compris la compréhension des besoins du client, des prévisions, de l'évaluation des prospects, de la tactique de négociation et de la conclusion des ventes.	
<i>Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences</i>	Niveau 1	
	Niveau 2	
	Niveau 3	Contribue au processus de vente en présentant effectivement des produits ou des services aux clients.
	Niveau 4	Évalue et estime des stratégies appropriées de ventes pour fournir des résultats à l'entreprise.
	Niveau 5	
<i>Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ T01: Connaît la Nétiquette, les env. virtuels interactifs, les règles des réseaux sociaux ✓ T02: A la connaissance des besoins de convivialité en ligne ✓ T03: Peut promouvoir et vendre des produits ou des services en ligne ✓ B01: Est créatif, imaginatif, artistique ✓ B02: Est moral et éthique ✓ B04: S'adapte aux besoins du client ✓ B06: A de bonnes aptitude aux relations interpersonnelles ✓ B07: A des qualifications de présentation/modération ✓ B08: Sait communiquer effectivement (aussi en langues étrangères) 	

D.8. Gestion des contrats

<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	L'exécution des canaux de ventes en ligne et la communication régulière avec le fournisseur peuvent faire partie de ses domaines de responsabilité. Il fournit et négocie un contrat selon des processus d'organisation et s'assure de l'adhésion à celui-ci (par exemple des standards de qualité, délai de livraison). Il maintient également l'intégrité du budget et vérifie que le fournisseur se conforme aux normes légales et de santé et de sécurité.	
<i>Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences</i>	Niveau 1	
	Niveau 2	



	Niveau 3	Évalue l'exécution du contrat du fournisseur en surveillant des indicateurs d'exécution. Assure l'exécution de l'ensemble des canaux de ventes en ligne. Influence les modalités de renouvellement de contrat.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire	✓ M03: A la connaissance des questions juridiques et des normes	

E. GERER

E.1. Prévision du développement

Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique	Il utilise les entrées du marché (par exemple les besoins du marché, l'acceptation des produits/des services) et évalue la production de l'entreprise et les possibilités de vente pour faire des prévisions à court terme. Il applique la métrique appropriée pour soutenir différents départements (par exemple production, marketing, vente et distribution) dans le processus décisionnel.	
Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences	Niveau 1	
	Niveau 2	
	Niveau 3	Exploite les compétences pour fournir la prévision à court terme en utilisant les entrées du marché, et en évaluant les possibilités de vente de l'entreprise.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire	✓ B10: Sait chercher, organiser et synthétiser	

E.2. Gestion portefeuille de projets

Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique	Il comprend et applique les principes de la gestion de projets. Cela signifie qu'il définit des activités, des responsabilités, des étapes importantes critiques, des ressources, des besoins de qualifications, des interfaces et le budget. Il peut appliquer des méthodologies, des outils et des processus. Il peut répondre aux besoins commerciaux identifiés, par la mise en oeuvre de nouveaux procédés définis, internes ou externes. Il fait des choix, donne des instructions et porte la responsabilité d'une équipe (c.-à-d. les relations au sein de l'équipe, les objectifs d'équipe). Parfois il prend la responsabilité globale d'un projet de vente en ligne (c.-à-d. résultats, finances, gestion des ressources, gestion du temps). Egalement, il crée et maintient des documents pour faciliter la surveillance de la progression du projet.	
Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences	Niveau 1	
	Niveau 2	Comprend et applique les principes de la gestion des projets et applique des méthodologies, des outils et des processus pour gérer des projets simples.
	Niveau 3	Il tient les comptes de ses activités propres, et de celles des autres, en travaillant dans les limites du projet, en faisant des choix et donnant des instructions ; il contrôle et dirige les rapports relationnels dans l'équipe ; il planifie et établit les objectifs et les extraits de l'équipe, et documente les résultats.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire	✓ M01: A la connaissance des principes de gestion des projets ✓ M02: A la connaissance des questions et des pratiques de budgétisation/estimation	

E.3. Gestion des risques



<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	Il met en oeuvre la gestion des risques en ce qui concerne les ventes en ligne, et l'application de la politique et du procédé de gestion des risques définis par l'entreprise. Il comprend et applique les principes de la gestion des risques (c.-à-d. évalue le risque, documente le risque potentiel et les plans de maîtrise) et peut étudier des solutions pour atténuer des risques identifiés. Il évalue, contrôle et s'assure de la validation des exceptions, et vérifie les processus et l'environnement des ventes en ligne.	
<i>Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences</i>	Niveau 1	
	Niveau 2	Comprend et applique les principes de la gestion des risques et étudie des solutions pour atténuer des risques identifiés.
	Niveau 3	Décide des actions appropriées requises pour adapter la sécurité et ce qui traite de l'exposition au risque. Évalue, contrôle et assure la validation des exceptions ; vérifie les processus et l'environnement des ventes en ligne.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
<i>Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire</i>	✓ B05: Est commis à la stratégie de corporation et averti de la culture d'entreprise	

E.4. Gestion des relations

<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	Il a la responsabilité d'un rapport commercial positif entre le client et le fournisseur interne ou externe en déployant et en se conformant aux processus d'organisation. Il maintient une communication régulière avec eux et il est au courant de leur environnement. Il s'assure que tous les besoins, soucis et également plaintes du client, de l'associé et du fournisseur sont compris et traités selon la politique d'organisation. Il explique ses propres et d'autres des actions en contrôlant une base limitée de client.	
<i>Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences</i>	Niveau 1	
	Niveau 2	
	Niveau 3	Il tient les comptes de ses activités propres, et de celles des autres, en contrôlant une base limitée de clients.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
<i>Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire</i>	✓ B08: Sait communiquer effectivement (aussi en langues étrangères) ✓ B09: Sait travailler en équipe ✓ B04: S'adapte aux besoins du client	

E.5. Amélioration du processus

<i>Dimension 2: e-Compétences: Titre + description générique</i>	Le Vendeur Web recherche et évalue des processus et des solutions de vente en ligne existants afin de définir les innovations possibles. Il mesure l'efficacité des processus de vente en ligne existants et émet des recommandations motivées.	
<i>Dimension 3: e-Compétences : niveaux de compétences</i>	Niveau 1	
	Niveau 2	
	Niveau 3	Exploite des connaissances spécialisées pour rechercher des processus et des solutions de vente en ligne existants afin de définir les innovations possibles. afin de définir les innovations possibles. Émet des recommandations basées sur des arguments motivés.
	Niveau 4	
	Niveau 5	
<i>Dimension 4: Savoirs et Savoir-faire</i>	✓ B05: Est commis à la stratégie de corporation et averti de la culture d'entreprise ✓ B11: Sait analyser (évaluer, évaluer, critiquer, examiner)	



Mai 2012

***Ce projet a été financé avec l'appui de la Commission européenne.
Cette publication reflète seulement les points de vue des auteurs, et la Commission ne peut pas être jugée responsable pour aucun usage qui pourrait être fait de l'information contenue dans ce document.***

