



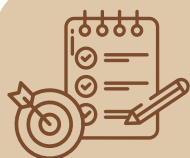
# Administrateur(ice) des ventes

Appellations voisines : Chargé de distribution, coordinateur back office



## CONTEXTE DE TRAVAIL

En interne, l'administrateur des ventes travaille avec les services éditoriaux, commerciaux, comptabilité, marketing et juridiques. À l'externe, il est principalement en lien avec les librairies, disquaires ou autres distributeurs internationaux. Son activité est rythmée par des cycles - en lien avec les dates des sorties des œuvres.



## MISSIONS

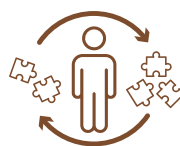
L'administrateur des ventes a pour missions de gérer les commandes des clients jusqu'à la distribution et la livraison aux points de vente ou directement auprès des clients finaux. Plus particulièrement, il :

- enregistre, traite et suit les commandes clients (libraires, distributeurs, disquaires, etc.) ;
- assure le lien avec les distributeurs et toute la coordination logistique (suivi des stocks, suivi des transporteurs, gestion des retours et des invendus, etc.) ;
- assure le lien avec les équipes commerciales, marketing, fabrication / production, service juridique, etc. ;
- traite les réclamations et litiges clients.



## DÉCLINAISONS HIÉRARCHIQUES

Ce métier peut être exercé à plusieurs niveaux hiérarchiques : assistant administration des ventes jusqu'à responsable ou directeur administration des ventes.



## VARIABILITÉ

Les missions varient selon la taille et l'organisation de la structure, le périmètre des activités et le niveau de responsabilité. Les fonctions d'administrateur des ventes peuvent être externalisées.



# Administrateur(ice) des ventes

Appellations voisines : Chargé de distribution, coordinateur back office



## COMPÉTENCES REQUISES

### Compétences métiers :

- Organiser le traitement des commandes
- Piloter une démarche qualité, un processus d'amélioration continue
- Réaliser la gestion administrative des contrats
- Assurer le suivi des commandes et des livraisons
- Établir les tableaux de bord liés à l'activité commerciale
- Comprendre les usages, limites et enjeux légaux de l'IA/IAG dans l'analyse de données chiffrées et la génération de contenus

### Connaissances :

- Logiciels de distribution
- Logiciel de gestion des commandes
- Circuits et écosystème de distribution des œuvres
- Amont / aval de la chaîne de production

### Compétences relationnelles :

- Travailler avec une équipe pluridisciplinaire
- Coordonner les différents intervenants



## ACCÈS AU MÉTIER

### Formation :

Le métier d'administrateur des ventes est accessible à partir d'un niveau Bac +2 ou équivalent, en gestion commerciale, gestion de la PME, techniques de commercialisation par exemple.

### Expérience :

Le métier d'administrateur des ventes est accessible sans expérience professionnelle spécifique. Une expérience de plusieurs années peut être requise pour accéder au niveau de directeur d'administration des ventes.



## PASSERELLES MÉTIERS

- Par expérience : **Commercial, Gestionnaire Approvisionnements, Gestionnaire e-commerce, Gestionnaire SAV Supply Chain, Gestionnaire back office commercial, Représentant**
- Par reconversion : **Chargé de Production, Data analyst**