



DIRECTEURS DES VENTES CORPORATIVES

CNP 60010

Contrôlent et évaluent les activités d'établissements et de services voués aux ventes commerciales, industrielles, institutionnelles, électroniques et aux ventes en gros et au détail.

PERSPECTIVES DE TROIS ANS



Très Bonnes

POSSIBILITÉS D'EMPLOI DE TROIS ANS

123

SALAIRE HORAIRE MÉDIAN

40,43 \$

23,29 \$ FAIBLE 63,11 \$ HAUTE



NIVEAU DE SCOLARITÉ



Formation universitaire

EMPLOYÉS

1 205

SALAIRE MOYEN

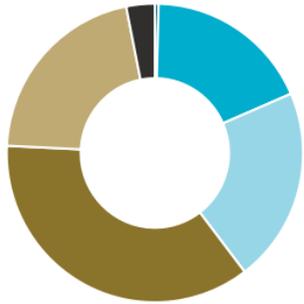
106 000 \$

Les informations présentées sont basées sur des données concernant le Nouveau-Brunswick. Pour en savoir plus sur les données fournies, visitez www.emploisnb.ca/occupations.



EMPLOI SELON L'INDUSTRIE

29,5 %	Commerce de gros
16,3 %	Commerce de détail
14,1 %	Fabrication
40,1 %	Toutes les autres industries



EMPLOI SELON L'ÂGE

0,4 %	15-24
18,1 %	25-34
21,1 %	35-44
36,1 %	45-54
21,1 %	55-64
3,1 %	65+

ÉGALEMENT CONNU SOUS LE NOM

- Chef De La Gestion Nationale Des Comptes - Secteur Des Ventes
- Directeur Régional/Directrice Régionale Des Ventes
- Directeur/Directrice De L'expansion Commerciale
- Directeur/Directrice Des Ventes Corporatives

FONCTIONS PRINCIPALES:

Ce groupe exerce une partie ou l'ensemble des fonctions suivantes :

- planifier, diriger et évaluer les activités du service des ventes d'un établissement commercial ou industriel, d'une entreprise de commerce de gros ou de détail et d'autres établissements;
- organiser les opérations de ventes régionales et divisionnaires;
- établir des politiques et procédures organisationnelles ayant trait aux ventes;
- décider de la planification stratégique à mettre en place en ce qui a trait aux nouvelles lignes de produits.

