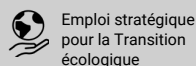


D1402

COMMERCIAL / COMMERCIALE GRANDS COMPTES ET ENTREPRISES



Autres emplois décrits

- Attaché commercial / Attachée commerciale en biens d'équipement professionnels
- Attaché commercial / Attachée commerciale en biens de consommation auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en clientèle d'entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en fournitures industrielles auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en matériaux industriels auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en matériel agricole auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en matériel de bureau auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en services auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en transport-logistique
- Attaché commercial / Attachée commerciale export
- Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)
- Attaché commercial / Attachée commerciale tourisme
- Commercial / Commerciale auprès d'une clientèle d'entreprises
- Commercial / Commerciale en biens d'équipement auprès des entreprises
- Commercial / Commerciale en biens de consommation auprès des entreprises
- Commercial / Commerciale en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises
- Commercial / Commerciale en produits alimentaires secs en gros
- Commercial / Commerciale en publicité auprès des entreprises
- Commercial / Commerciale en services auprès des entreprises
- Commercial / Commerciale export
- Commercial vendeur / Commerciale vendeuse d'espaces publicitaires
- Commercial vendeur / Commerciale vendeuse d'espaces publicitaires web
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès d'une clientèle d'entreprises
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en biens d'équipement auprès des entreprises
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en biens de consommation auprès des entreprises
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en services auprès des entreprises
- Délégué commercial / Déléguée commerciale en biens d'équipement auprès des entreprises
- Délégué commercial / Déléguée commerciale en biens de consommation auprès des entreprises
- Délégué commercial / Déléguée commerciale en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises
- Délégué commercial / Déléguée commerciale en services auprès des entreprises
- Représentant / Représentante en biens d'équipement auprès des entreprises
- Représentant / Représentante en biens de consommation auprès des entreprises
- Représentant / Représentante en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises
- Représentant / Représentante en services auprès des entreprises

Définition

- Prospecte une clientèle d'entreprises utilisatrices ou de revendeurs afin de présenter et de vendre des produits ou des services selon les objectifs commerciaux de la structure.
- Réalise le suivi commercial de la clientèle (opérations de fidélisation, enquêtes de satisfaction, ...).
- Peut coordonner l'activité d'une équipe de vente.

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac +2 (BTS, DUT, ...) en vente, négociation et relation client, techniques de commercialisation, ou avec une expérience professionnelle dans le secteur du produit ou du service vendu.

Compétences

Savoir-faire

Développement commercial	Négocier des conditions commerciales
	Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés
	Établir un plan de tournée de prospection (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
	Effectuer une démonstration devant un client ou un public
	Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
	Réaliser une action de merchandising
	Élaborer, adapter une proposition commerciale
	Assurer un service après-vente
	Développer et fidéliser la relation client
	Élaborer une stratégie commerciale
Stratégie de développement	Définir des indicateurs de performance
Management	Animer, coordonner une équipe
Conseil, Transmission	Conseiller, accompagner une personne
Gestion administrative et comptable	Effectuer le suivi des commandes, la facturation
Pilotage et maîtrise des coûts	Lancer et gérer un appel d'offres
Organisation	Utiliser les outils numériques



Savoir-être professionnels

Faire preuve d'autonomie
Faire preuve de persévérance
Faire preuve de rigueur et de précision

Savoirs

Domaines d'expertise	Gestion administrative d'une prospection
	Grande distribution
	Management de proximité
	Merchandising / Marchandisage
	Allemand des affaires
Normes et procédés	Espagnol des affaires
	Logiciel de gestion clients
	Marketing après-vente
	Méthodes de plan de prospection
	Organisation de la chaîne logistique
	Prospection commerciale
	Droit commercial

Contextes de travail

	Conditions de travail et risques professionnels	Déplacements professionnels
	Publics spécifiques	Clientèle d'entreprises

Secteurs d'activité

• Commerce et distribution