D1113
COMMERCIAL ITINÉRANT / COMMERCIALE ITINÉRANTE EN ENTREPRISE DE COMMERCE DE GROS

Autres emplois décrits

- Commercial / Commerciale en produits alimentaires secs en gros
- Commercial / Commerciale en produits frais en gros
- Technico-commercial itinérant / Technico-commerciale itinérante
- Vendeur itinérant / Vendeuse itinérante en commerce de gros

Définition

Le commercial itinérant prospecte, développe et fidélise un portefeuille de clients sur un marché et un territoire donnés.

- Développe et entretient des relations avec les clients et les fournisseurs
- Identifie les besoins spécifiques des clients et propose des solutions adaptées
- Négocie les contrats et les termes de vente pour maximiser les résultats de l'entreprise
- Assure le suivi des clients pour répondre efficacement à leurs besoins
- Réalise le reporting régulier de son activité

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau bac + 2 dans les secteurs de la vente et du commerce. Cependant, il est également accessible sans diplôme particulier, avec une expérience professionnelle dans le commerce de gros.

Certifications et diplômes :

- Licence pro mention commerce et distribution
- Licence pro mention métiers du commerce international
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Licence pro mention management des activités commerciales
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention technico-commercial
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Etablir un plan de tournée de prospection (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Elaborer, adapter une proposition commerciale
- Développer et fidéliser la relation client
- Conduire les négociations commerciales : prix, délais, promotions et conclure la vente (bons de commande, contrats de vente...)
- Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés
- Analyser les besoins des clients
- Effectuer un suivi du contrat et veiller au maintien de la satisfaction du client

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Piloter le chiffre d'affaires et la marge commerciale
- Etablir un rapport de visite et de suivi clientèle
- Rédiger des contrats commerciaux en respectant les normes légales

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Assurer le lien entre ses clients et les fonctions support de l'entreprise

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Organiser des événements commerciaux

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Programmer et assurer le suivi des actions à conduire à l'issue des contacts avec les clients ou les prospects
- Maîtriser les services proposés par l'entreprise, ainsi que le cadre légal et réglementaire
- Analyser les retours clients pour améliorer les produits ou services
- Fournir un service de qualité

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer un planning
- Réaliser le reporting de son activité
- Gérer des réclamations et litiges

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Communiquer auprès de ses interlocuteurs internes et externes

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Mettre à jour les informations client dans le système informatique Transition numérique

Management, Social, Soin

- Transmettre une technique, un savoir-faire

Savoir-être professionnels

- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Etre force de proposition
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Avoir l'esprit d'équipe

Savoirs

Domaines d'expertise

- Gestion de portefeuille clients
- Stratégies de vente
- Suivi des tendances du marché
- Méthodologies de prospection

Techniques professionnelles

- Techniques de prospection, négociation, vente
- Evaluation des besoins du client
- Planification d'événements commerciaux
- Techniques de communication et de négociation
- Techniques de gestion de conflits

Normes et procédés

- Contrats commerciaux

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En contact avec du public
- Possibilité de télétravail

Horaires et durée du travail

- Travail en journée

Lieux et déplacements

- Zone internationale
- Zone nationale
- Zone régionale

Publics spécifiques

- Clientèle de professionnels
- Clientèle d'entreprises

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Types de structures

- Entreprises et milieux professionnels

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail