D1402
COMMERCIAL / COMMERCIALE GRANDS COMPTES ET ENTREPRISES

Autres emplois décrits

- Agent commercial / Agente commerciale et de contrôle de transport en commun routier
- Agent commercial en produits électriques / Agente commerciale en produits électriques
- 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 énergies renouvelables
- 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 transport-logistique
- Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)
- Attaché commercial / Attachée commerciale tourisme
- 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 publicité auprès des entreprises
- Commercial / Commerciale machinisme agricole
- Commercial en produits électriques / Commerciale en produits électriques
- Commercial vendeur / Commerciale vendeuse d'espaces publicitaires
- Commercial vendeur / Commerciale vendeuse d'espaces publicitaires web
- 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
- 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
- Négociateur / Négociatrice grands comptes du commerce
- Représentant / Représentante en produits électriques
- Représentant en matériaux (métaux, bois, verre, etc.) / Représentante en matériaux (métaux, bois, verre, etc.)

Définition

Le Commercial grands comptes et entreprises est un professionnel chargé de la gestion et du développement des relations avec les clients importants, souvent appelés "grands comptes".

- Identifie et démarche les entreprises potentiellement intéressées par les produits ou services
- Négocie les contrats en veillant à la rentabilité des accords pour l'entreprise
- Assure le suivi des comptes clients pour garantir leur satisfaction et développer leur fidélité
- Analyse les tendances du marché pour adapter l'offre commerciale
- Collabore avec les équipes de marketing et de production pour concevoir des offres sur mesure
- Participe à des salons professionnels, des conférences, représentant l'entreprise et étendre son réseau professionnel

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac + 2 à Bac + 3 en vente, négociation et relation client, techniques de commercialisation, etc.
Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans le secteur du produit ou du service vendu.

Certifications et diplômes :

- Titre professionnel négociateur technico-commercial
- DUT techniques de commercialisation
- BTS négociation et digitalisation de la relation client
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Diplôme de développeur commercial et marketing
- Diplôme d'études supérieures en commerce et gestion
- Licence pro mention management des activités commerciales
- Licence pro mention technico-commercial
- Licence pro mention métiers du commerce international
- Licence pro mention commercialisation des produits alimentaires
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention commerce et distribution
- Diplôme de gestion et management des entreprises

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés
- Analyser les données de vente pour optimiser les stratégies
- Mettre en place des stratégies de vente
- Elaborer une stratégie commerciale
- Surveiller les tendances du marché pour anticiper les évolutions
- Elaborer, adapter une proposition commerciale
- Développer et fidéliser la relation client
- Mettre en place des indicateurs de performance technique

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

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Négocier un contrat
- Lancer et gérer un appel d'offres

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Collaborer avec d'autres départements pour aligner les objectifs

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Etablir un plan de tournée de prospection (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Evaluer la satisfaction client et ajuster les services
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Effectuer une démonstration devant un client ou un public
- Elaborer des plans d'action pour atteindre les objectifs de vente
- Recueillir et analyser les besoins client

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Respecter les règles d'éthique et de déontologie
- Assurer la conformité des pratiques commerciales
- Identifier et sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Organiser et développer son réseau professionnel

Savoir-être professionnels

- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Faire preuve d'autonomie
- Etre force de proposition
- Faire preuve de persévérance

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

Savoirs

Domaines d'expertise

- Gestion de portefeuille clients
- Gestion des grands comptes
- Gestion de la relation client (CRM) — Transition numérique
- Merchandising / Marchandisage
- Méthodologies de prospection

Techniques professionnelles

- Planification stratégique des ventes — Transition numérique
- Techniques de closing de vente
- Techniques de gestion administrative

Normes et procédés

- Droit commercial
- Marketing après-vente

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels

Horaires et durée du travail

- Travail en journée
- Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité

Publics spécifiques

- Clientèle de professionnels

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

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

Types de structures

- Entreprise industrielle
- Entreprises et milieux professionnels
- Industrie pharmaceutique

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution
- Industries

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