D1403
CONSEILLER COMMERCIAL / CONSEILLÈRE COMMERCIALE AUPRÈS DES PARTICULIERS

Autres emplois décrits

- Attaché commercial / Attachée commerciale auprès des particuliers
- Chef / Cheffe de groupe de vendeurs à domicile
- Collaborateur commercial / Collaboratrice commerciale
- Commercial / Commerciale auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès d'une clientèle de particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en aménagement de cuisines auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en articles de décoration auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en bien-être et diététique auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en cheminées auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en déménagement
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en distribution d'énergie auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en équipement de l'habitat auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en fermetures auprès de particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en gastronomie univers culinaire auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en mobile homes auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en piscines auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en produits cosmétiques auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en produits culturels auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en produits d'entretien auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en ravalement de façades auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en salles de bains auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en solutions de télécommunications auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en stores auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en textile et accessoires de mode auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en vérandas auprès des particuliers
- Délégué commercial / Déléguée commerciale auprès des particuliers
- Secrétaire commercial / Secrétaire commerciale

Définition

Le conseiller commercial auprès des particuliers vend des produits et des services et adapte ses offres pour répondre au mieux aux besoins de sa clientèle.

- Identifie les besoins des clients pour proposer des solutions adaptées
- Développe un portefeuille client et fidélise la clientèle
- Négocie les conditions commerciales dans le respect des objectifs de vente
- Assure le suivi des dossiers clients et résout les éventuels problèmes
- Se tient informé des évolutions du marché pour ajuster sa stratégie commerciale
- Participe à des événements et des salons professionnels pour représenter son entreprise

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible à partir d'un Bac + 2 BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, le DUT Techniques de Commercialisation, ou une Licence Professionnelle en Commerce.
Des certifications professionnelles spécifiques à la vente peuvent également être utiles, bien qu'elles ne soient pas obligatoires.

Certifications et diplômes :

- Titre professionnel conseiller commercial
- BTS négociation et digitalisation de la relation client
- DUT techniques de commercialisation
- Licence pro mention commerce et distribution
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention commercialisation des produits alimentaires
- Licence pro mention management des activités commerciales
- Licence pro mention métiers du commerce international
- Licence pro mention technico-commercial
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Proposer des solutions adaptées aux besoins spécifiques des clients
- Conduire les négociations commerciales : prix, délais, promotions et conclure la vente (bons de commande, contrats de vente...)
- Développer un portefeuille clients et prospects
- Analyser les données de vente
- Développer et fidéliser la relation client
- Réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle
- Analyser les besoins des clients
- Analyser les indicateurs de performance après chaque action marketing afin d'améliorer les opérations commerciales et développer le chiffre d'affaires

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

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Etablir un rapport de visite et de suivi clientèle
- Assurer le suivi d'une vente
- Réaliser la gestion administrative des contrats

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Participer à des salons et des événements commerciaux

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Améliorer les processus de vente grâce à des outils numériques — Transition numérique
- Ecouter les besoins des clients

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Négocier des conditions commerciales
- Conclure une vente
- Evaluer la satisfaction client et ajuster les services
- Conduire un entretien de vente
- Constituer les dossiers de vente
- Assurer la veille concurrentielle pour anticiper les évolutions du marché
- Elaborer des stratégies de vente pour atteindre les objectifs commerciaux
- Suivre et analyser les résultats des ventes
- Suivre, animer et développer son portefeuille clients dans le périmètre attitré (géographique, sectoriel...)
- Planifier et exécuter des plans de prospection commerciale
- Organiser des actions marketing (promotions, opérations spéciales, animations...) dans les différents points de vente de son réseau
- Relayer les opérations marketing (publicités sur les lieux de vente, promotions, campagnes...)
- Adapter les stratégies marketing aux tendances du marché
- Assurer un service après-vente
- Suivre les dossiers clients jusqu'à résolution
- Evaluer la satisfaction des clients et recueillir les feedbacks
- Faire remonter les besoins clients en interne pour adapter l'offre aux enjeux émergents
- Traiter les demandes spéciales des clients
- Assurer le suivi des dossiers clients
- Développer des stratégies de marketing digital — Transition numérique

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

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Effectuer le suivi des commandes, la facturation
- Etablir des rapports de vente et d'activité
- Gérer les paiements et les transactions financières
- Monter un dossier de crédit

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Concevoir des supports de communication visuelle
- Utiliser des logiciels de gestion de la relation client (CRM) Transition numérique

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Respecter les normes réglementaires dans les transactions

Management, Social, Soin

- Animer un réseau de vente

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Réaliser un suivi quantitatif et qualitatif des actions de prospection : type de contact, profil de l'interlocuteur, nature des échanges (éventuellement via un logiciel CRM/GRC) Transition numérique
- Utiliser des équipements de paiement électronique Transition numérique

Savoir-être professionnels

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

Savoirs

Techniques professionnelles

- Techniques commerciales
- Techniques de gestion de conflits
- Techniques de merchandising
- Techniques de vente en laisser sur place
- Techniques de vente en porte à porte
- Techniques de vente en réunion
- Techniques de vente individualisée (one to one)
- Techniques de prospection, négociation, vente
- Techniques de gestion administrative

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

Domaines d'expertise

- Argumentation commerciale
- Gestion de la relation client (CRM)
- Prospection commerciale
- Méthodologies de prospection
- Techniques de marketing de terrain
- Typologie de clientèle
- Techniques de vente et de conseil

Transition numérique

Normes et procédés

- Connaissance des réglementations locales commerciales
- Droit de la consommation

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Au domicile d'un particulier
- Déplacements professionnels
- En contact avec du public

Horaires et durée du travail

- Travail en journée
- Travail le samedi
- Travail les week-ends et jours fériés

Lieux et déplacements

- Zone nationale

Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)
- Travailleur indépendant

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

Types de structures

- Commerce de proximité
- Entreprises et milieux professionnels
- Particuliers employeurs

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution
- Communication et marketing

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