D1410
ATTACHÉ COMMERCIAL / ATTACHÉE COMMERCIALE

Autres emplois décrits

- Agent commercial en machines-outils / Agente commerciale en machines-outils
- Attaché commercial / Attachée commerciale sédentaire
- Commercial / Commerciale
- Commercial / Commerciale sédentaire
- Commercial en machines-outils / Commerciale en machines-outils
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale sédentaire
- Délégué commercial / Déléguée commerciale
- Délégué commercial / Déléguée commerciale sédentaire
- Employé commercial / Employée commerciale sédentaire
- Technico-commercial en machines-outils / Technico-commerciale en machines-outils
- VRP

Définition

L'Attaché commercial dynamise efficacement l'offre de l'entreprise auprès de clients fidélisés ou de prospects.

- Développe et entretient des relations pour maximiser les ventes et la satisfaction client
- Identifie les besoins des clients et propose des solutions adaptées pour améliorer leur expérience
- Négocie les contrats et les conditions commerciales pour optimiser les résultats financiers
- Participe à augmenter les parts de marché de l'entreprise
- Assure le suivi des ventes et des indicateurs de performance pour ajuster les stratégies commerciales
- Participe à des salons professionnels et des événements pour promouvoir les produits et services de l'entreprise
- Collabore avec les équipes internes pour garantir la cohérence des offres et la qualité du service client

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec une formation à partir d'un Bac + 2 à Bac + 5 en commerce et vente. Les diplômes proposés incluent BTS en management commercial, commerce international, et technico-commercial, DUT et BUT en techniques de commercialisation, ainsi que des diplômes d'école de commerce et d'ingénieurs.

Certifications et diplômes :

- Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance
- Conseiller de clientèle particulier et professionnel en banque et assurance
- Licence pro mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle
- Licence pro mention management des activités commerciales
- Conseiller clientèle des particuliers en banque et assurance
- Master mention management et commerce international
- Responsable de clientèle banque finance assurance
- Bachelor en sciences du management - diplôme management relations clients
- Titre professionnel négociateur technico-commercial
- Conseiller clientèle en banque et assurance

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Surveiller les tendances du marché pour rester compétitif
- Développer des stratégies pour améliorer l'expérience client
- Conduire les négociations commerciales : prix, délais, promotions et conclure la vente (bons de commande, contrats de vente...)
- Participer aux actions de marketing opérationnel : tenir un stand sur des salons, des foires, des événements sportifs, mener des opérations promotionnelles sur le terrain
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Participer à la définition précise et à l'actualisation du profil des prospects à démarcher au regard du secteur d'activité et du profil d'entreprise
- Réaliser un suivi régulier sur l'activité commerciale : nombre de clients rencontrés, propositions commerciales rédigées, présentées, vendues, relances réalisées...
- Assurer le suivi des indicateurs de performance (KPI)
- Détecter les besoins et enjeux des prospects ou clients en lien avec l'offre de services ou produits de l'entreprise
- Assurer la qualité des relations avec les clients

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Assurer le suivi des chiffres de vente et réaliser le reporting associé
- Appliquer et faire appliquer la législation dans les prestations commerciales d'une ou plusieurs entités
- Négocier un contrat

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

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Communiquer efficacement avec l'équipe et les clients

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

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Evaluer la satisfaction client et ajuster les services
- Entrer en contact avec les prospects via tous les médias possibles et pertinents (appels téléphoniques, salons, foires, partenaires commerciaux, via les réseaux sociaux professionnels...)
- Développer un portefeuille clients et prospects
- Développer et fidéliser la relation client
- Mettre en œuvre des campagnes de marketing ciblées
- Dresser une liste de prospects et concevoir un plan de prospection : qui approcher quand et comment
- Etablir un plan de tournée de prospection (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Identifier les forces et faiblesses de l'offre au contact du réel, pour adapter l'offre à la réalité du terrain
- Concevoir et promouvoir une offre commerciale
- Analyser les appels d'offres et évaluer la capacité de l'entreprise à y répondre
- Effectuer une démonstration devant un client ou un public
- Faire remonter les besoins clients en interne pour adapter l'offre aux enjeux émergents
- Contrôler la rentabilité des contrats et missions (concerne en particulier les commerciaux vendant de la délégation de personnel)
- Développer des stratégies de marketing digital — Transition numérique
- Analyser les besoins des clients pour proposer des services adaptés
- Collaborer avec les équipes internes pour répondre aux demandes clients

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Suivre un contrat, vérifier le respect des clauses contractuelles
- Gérer les réclamations ainsi que les litiges commerciaux

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Convaincre de la pertinence des produits, des services développés par l'entreprise
- Développer et animer un réseau de partenaires commerciaux susceptibles de favoriser la mise en relation avec des prospects

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de persévérance
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Faire preuve de rigueur et de précision

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

Savoirs

Techniques professionnelles

- Techniques commerciales
- Connaissance des stratégies de pricing
- Maîtrise des outils de reporting commercial
- Maîtrise des outils de suivi des ventes
- Techniques de prospection (phoning, visites)
- Techniques de communication
- Maîtrise des techniques de gestion de stock
- Techniques de merchandising

Domaines d'expertise

- Connaissance des marchés cibles
- Gestion de la relation client (CRM)
- Techniques de négociation avancées
- Prospection commerciale

Transition numérique

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- Possibilité de télétravail
- Station assise prolongée

Horaires et durée du travail

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

Lieux et déplacements

- Zone nationale

Publics spécifiques

- Clientèle d'affaires

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

Statut d'emploi

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

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