D1416
COMMERCIAL / COMMERCIALE AUPRÈS D'UNE CLIENTÈLE D'ENTREPRISES

Autres emplois décrits

- Attaché commercial / Attachée commerciale en clientèle d'entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en services auprès des entreprises
- Commercial / Commerciale en services auprès des entreprises
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès d'une clientèle d'entreprises
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en services auprès des entreprises

Définition

Un commercial auprès d'une clientèle d'entreprise (souvent appelé commercial B2B) est une personne qui vend des produits ou services à des entreprises plutôt qu'à des particuliers.

- Développe et entretient des relations d'affaires avec les clients existants et potentiels
- Identifie les besoins des clients et propose des solutions adaptées
- Négocie les contrats et les termes de vente pour maximiser les profits
- Assure le suivi des clients pour garantir la satisfaction et résoudre les problèmes éventuels
- Participe à des salons professionnels et à des réunions de réseau pour promouvoir les produits et services de l'entreprise

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un bac + 2 ou bac +3 dans le domaine commercial. Outre le diplôme, les compétences relationnelles, la connaissance du secteur d'activité, et l'expérience professionnelle sont généralement très valorisées dans ce métier.

Certifications et diplômes :

- BTS négociation et digitalisation de la relation client
- DUT techniques de commercialisation
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention e-commerce et marketing numérique
- Licence pro mention technico-commercial
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business développement et management 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
- Licence pro mention commerce et distribution
- Licence pro mention commercialisation des produits alimentaires
- Licence pro mention métiers du commerce international
- Licence pro mention métiers du marketing opérationnel
- Diplôme d'études supérieures en commerce et gestion

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
- Elaborer une stratégie commerciale
- Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés
- Analyser les besoins des clients pour proposer des services adaptés
- Réaliser un suivi régulier sur l'activité commerciale : nombre de clients rencontrés, propositions commerciales rédigées, présentées, vendues, relances réalisées...

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer un planning
- Etablir un rapport de visite et de suivi clientèle
- Assurer la conformité des pratiques commerciales

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Convaincre en argumentant avec un ou plusieurs interlocuteurs
- Développer des compétences en communication interpersonnelle

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Mettre en oeuvre des actions de communication

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Conduire des négociations commerciales
- Conduire les négociations commerciales : prix, délais, promotions et conclure la vente (bons de commande, contrats de vente...)
- Evaluer la satisfaction des clients et recueillir les feedbacks
- Veiller à la satisfaction du client
- Analyser les données de vente pour identifier les opportunités de croissance

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

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Assurer le suivi des chiffres de vente et réaliser le reporting associé
- Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité
- Rédiger des contrats commerciaux en respectant les normes légales
- Gérer les réclamations et assurer un suivi de qualité

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Utiliser les outils numériques — Transition numérique

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Mettre à jour les informations client dans le système informatique — Transition numérique
- Organiser des événements de networking pour rencontrer des clients potentiels
- Organiser et participer aux divers événements d'animation (petits déjeuners, salons, conférences...) et ainsi qu'aux différentes réunions commerciales

Management, Social, Soin

- Former les nouveaux employés aux techniques de vente

Savoir-être professionnels

- Etre force de proposition
- Faire preuve d'autonomie
- Etre à l'écoute, faire preuve d'empathie
- Avoir l'esprit d'équipe

Savoirs

Domaines d'expertise

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

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

Normes et procédés

- Droit commercial

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

Publics spécifiques

- 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