D1439
REPRÉSENTANT / REPRÉSENTANTE EN BIENS ET EN SERVICES AUPRÈS DES ENTREPRISES

Autres emplois décrits

- Représentant / Représentante en biens d'équipement auprès des entreprises
- Représentant / Représentante en biens de consommation auprès des entreprises
- Représentant / Représentante en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises
- Représentant / Représentante en services auprès des entreprises
- Représentant commercial / Représentante commerciale

Définition

Le représentant en biens et en services auprès des entreprises assure la vente de machines, d'équipements ou de services auprès d'entreprises, tout en veillant au développement commercial de ces produits et à la satisfaction client.

- Prospecte activement de nouveaux clients et développe le portefeuille existant
- Présente et promeut les produits ou services de l'entreprise pour maximiser les ventes
- Négocie les conditions de vente et les contrats avec les clients professionnels
- Assure le suivi des commandes et la résolution des problèmes pour garantir la satisfaction client
- Analyse le marché et la concurrence pour adapter les stratégies de vente
- Participe à des salons professionnels et des réunions de réseau pour représenter l'entreprise

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 à Bac+3 dans les domaines du commerce, de la distribution, du marketing ou de la relation client.

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Définir des objectifs de vente
- Identifier les opportunités de vente
- Conduire les négociations commerciales : prix, délais, promotions et conclure la vente (bons de commande, contrats de vente...)
- Développer et fidéliser la relation client
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Participer à des salons professionnels pour présenter les produits
- Réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle
- Evaluer la satisfaction client
- Analyser les performances de vente pour ajuster les objectifs
- Analyser les besoins des clients
- Garantir la satisfaction du client
- Collaborer avec les équipes internes pour répondre aux demandes clients

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer les contrats de vente
- Assurer le suivi des chiffres de vente et réaliser le reporting associé

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Etablir un plan de tournée de prospection (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Planifier et exécuter des plans de prospection commerciale
- Développer un portefeuille clients et prospects
- Mettre en œuvre des stratégies pour augmenter la satisfaction client
- Suivre les tendances du marché

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer des réclamations et litiges
- Evaluer les risques commerciaux

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

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Utiliser les outils numériques — Transition numérique

Management, Social, Soin

- Collaborer avec les équipes pour atteindre les objectifs de vente

Savoir-être professionnels

- Faire preuve d'autonomie
- Faire preuve de persévérance
- Etre force de proposition

Savoirs

Domaines d'expertise

- Analyse des marchés
- Biens d'équipement
- Biens intermédiaires
- Connaissance des matières premières
- Gestion de portefeuille clients
- Gestion de la relation client (CRM) — Transition numérique
- Planification des ventes
- Stratégies de vente
- Suivi des tendances du marché
- Prospection commerciale
- Méthodologies de prospection

Normes et procédés

- Prospection téléphonique
- Droit commercial
- Marketing après-vente

Techniques professionnelles

- Evaluation des besoins du client
- Présentation de produits
- Techniques de persuasion
- Techniques de communication orales, écrites et numériques — Transition numérique
- Techniques de gestion administrative

© 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

Horaires et durée du travail

- Travail en horaires décalés
- Travail en journée

Publics spécifiques

- Clientèle de professionnels
- Clientèle d'entreprises

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