

D1410**ATTACHÉ COMMERCIAL / ATTACHÉE COMMERCIALE****Autres emplois décrits**

- Attaché commercial / Attachée commerciale sédentaire
- Commercial / Commerciale
- Commercial / Commerciale sédentaire
- Délégué commercial / Déléguée commerciale
- Délégué commercial / Déléguée commerciale sédentaire
- Représentant commercial / Représentante commerciale
- Responsable grand compte
- VRP

Définition

- A un rôle essentiel d'interface entre l'entreprise et sa clientèle.
- Promeut efficacement, avec une fine connaissance des enjeux de son secteur d'activité et ses talents en communication, l'offre de l'entreprise auprès de clients fidélisés ou de prospects.
- Participe à augmenter les parts de marché de l'entreprise.

Accès à l'emploi

2 années minimum d'expérience sont fréquemment requises, idéalement dans le secteur d'activité ou a minima auprès d'une cible clientèle spécifique. Ce poste est éventuellement ouvert aux jeunes diplômés ayant réalisé leurs études supérieures en alternance.

Certifications et diplômes :

- BTS Management commercial opérationnel, BTS NDRC (négociation et digitalisation de la relation client), BTS Commerce international, DUT Techniques de commercialisation, BTS Technico-commercial
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client
- Diplôme d'école de commerce
- Diplôme d'école d'ingénieurs
- Licence pro en commerce et vente (commerce et distribution/commercialisation de produits et services/commercialisation de produits alimentaires...)
- Master commercial, marketing, technique, scientifique

Compétences

Savoir-faire

Développement commercial	<p>Analyser les appels d'offres et évaluer la capacité de l'entreprise à y répondre</p> <p>Dresser une liste de prospects et concevoir un plan de prospection : qui approcher quand et comment</p> <p>Entrer en contact avec les prospects via tous les médias possibles et pertinents (appels téléphoniques, salons, foires, partenaires commerciaux, via les réseaux sociaux professionnels...)</p> <p>Établir un plan de tournée de prospection (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)</p> <p>Construire un argumentaire</p> <p>Conduire les éventuelles négociations commerciales : prix, délais, promotions et conclure la vente (bons de commande, contrats de vente...)</p> <p>Développer et fidéliser la relation client</p> <p>Développer un portefeuille clients et prospects</p> <p>Assurer la veille sur son marché et son secteur d'activité : les différents acteurs, l'état de la concurrence, les tendances émergentes pour repérer des opportunités de prospection</p> <p>Effectuer une démonstration devant un client ou un public</p> <p>Identifier les forces et faiblesses de l'offre au contact du réel pour adapter l'offre à la réalité du terrain</p> <p>Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles</p> <p>Participer à la définition précise et à l'actualisation du profil des prospects à démarcher au regard du secteur d'activité, profil d'entreprise</p> <p>Participer aux actions de marketing opérationnel : tenir un stand sur des salons, des foires, des événements sportifs, mener des opérations promotionnelles sur le terrain</p> <p>Échanger régulièrement avec sa clientèle</p> <p>Concevoir des propositions commerciales ou promouvoir des produits/des offres préconstruits qui répondent au besoin du client tout en intégrant ses contraintes</p>
Relation client	<p>Échanger avec les prospects ou clients en vue de comprendre leurs enjeux et de détecter des besoins potentiels</p> <p>Faire remonter les besoins clients en interne pour adapter l'offre aux enjeux émergents</p> <p>Veiller à la bonne qualité du service rendu/du produit vendu et à la satisfaction du client</p>
Droit, contentieux et négociation	<p>Négocier un contrat</p> <p>Connaître et respecter la législation commerciale liée au secteur d'activité</p> <p>Gérer les réclamations ainsi que les litiges commerciaux</p> <p>Suivre un contrat, vérifier le respect des clauses contractuelles</p>
Stratégie de développement	<p>Contrôler la rentabilité des contrats et missions (concerne en particulier les commerciaux vendant de la délégation de personnel)</p> <p>Réaliser un suivi régulier sur l'activité commerciale : nombre de clients rencontrés, de propositions commerciales rédigées, présentées, vendues, de relances réalisées... (éventuellement via un logiciel CRM/GRC)</p>

Communication

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

Qualité

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)

Savoir-être professionnels

Faire preuve de réactivité

Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Être à l'écoute, faire preuve d'empathie

Gérer son stress

Faire preuve de curiosité

Faire preuve de persévérance

Savoirs

Logiciel de gestion clients

Négociation

Progiciels de gestion de la relation client (CRM - Customer Relationship Management)

Suite bureautique - LibreOffice

Domaines d'expertise

Techniques commerciales

Techniques professionnelles

Techniques de prospection (phoning, visites)

Techniques de vente

Normes et procédés

Prospection commerciale

Contextes de travail



Conditions de travail et risques professionnels

Déplacements professionnels



Horaires et durée du travail

Travail en journée



Publics spécifiques

Clientèle d'entreprises

Particuliers



Statut d'emploi

Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Travailleur indépendant

Secteurs d'activité

-
- Commerce et distribution
-