

Appellations

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Attaché commercial / Attachée commerciale en biens de consommation auprès des entreprises | <input type="checkbox"/> Commercial / Commerciale en publicité auprès des entreprises |
| <input type="checkbox"/> Attaché commercial / Attachée commerciale en biens d'équipement professionnels | <input type="checkbox"/> Commercial / Commerciale en services auprès des entreprises |
| <input type="checkbox"/> Attaché commercial / Attachée commerciale en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises | <input type="checkbox"/> Commercial / Commerciale export |
| <input type="checkbox"/> Attaché commercial / Attachée commerciale en clientèle d'entreprises | <input type="checkbox"/> Commercial vendeur / Commerciale vendeuse d'espaces publicitaires |
| <input type="checkbox"/> Attaché commercial / Attachée commerciale en fournitures industrielles auprès des entreprises | <input type="checkbox"/> Commercial vendeur / Commerciale vendeuse d'espaces publicitaires web |
| <input type="checkbox"/> Attaché commercial / Attachée commerciale en matériaux industriels auprès des entreprises | <input type="checkbox"/> Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès d'une clientèle d'entreprises |
| <input type="checkbox"/> Attaché commercial / Attachée commerciale en matériel agricole auprès des entreprises | <input type="checkbox"/> Conseiller commercial / Conseillère commerciale en biens de consommation auprès des entreprises |
| <input type="checkbox"/> Attaché commercial / Attachée commerciale en matériel de bureau auprès des entreprises | <input type="checkbox"/> Conseiller commercial / Conseillère commerciale en biens d'équipement auprès des entreprises |
| <input type="checkbox"/> Attaché commercial / Attachée commerciale en services auprès des entreprises | <input type="checkbox"/> Conseiller commercial / Conseillère commerciale en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises |
| <input type="checkbox"/> Attaché commercial / Attachée commerciale en transport-logistique | <input type="checkbox"/> Conseiller commercial / Conseillère commerciale en services auprès des entreprises |
| <input type="checkbox"/> Attaché commercial / Attachée commerciale export | <input type="checkbox"/> Délégué commercial / Déléguée commerciale en biens de consommation auprès des entreprises |
| <input type="checkbox"/> Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS) | <input type="checkbox"/> Délégué commercial / Déléguée commerciale en biens d'équipement auprès des entreprises |
| <input type="checkbox"/> Attaché commercial / Attachée commerciale tourisme | <input type="checkbox"/> Délégué commercial / Déléguée commerciale en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises |
| <input type="checkbox"/> Commercial / Commerciale auprès d'une clientèle d'entreprises | <input type="checkbox"/> Délégué commercial / Déléguée commerciale en services auprès des entreprises |
| <input type="checkbox"/> Commercial / Commerciale en biens de consommation auprès des entreprises | <input type="checkbox"/> Représentant / Représentante en biens de consommation auprès des entreprises |
| <input type="checkbox"/> Commercial / Commerciale en biens d'équipement auprès des entreprises | <input type="checkbox"/> Représentant / Représentante en biens d'équipement auprès des entreprises |
| <input type="checkbox"/> Commercial / Commerciale en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises | <input type="checkbox"/> Représentant / Représentante en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises |
| <input type="checkbox"/> Commercial / Commerciale en produits alimentaires secs en gros | <input type="checkbox"/> Représentant / Représentante en services auprès des entreprises |

Définition

Prospecte une clientèle d'entreprises utilisatrices ou de revendeurs afin de présenter et de vendre des produits ou des services selon les objectifs commerciaux de la structure.

Réalise le suivi commercial de la clientèle (opérations de fidélisation, enquêtes de satisfaction, ...).

Peut coordonner l'activité d'une équipe de vente.

Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac +2 (BTS, DUT, ...) en vente, négociation et relation client, techniques de commercialisation, ou avec une expérience professionnelle dans le secteur du produit ou du service vendu.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises commerciales, industrielles ou de sociétés de services en relation avec différents services (marketing, administration des ventes, logistique, ...) et en contact avec la clientèle.

L'activité de cet emploi/métier peut s'exercer auprès d'un ou plusieurs employeurs ou à titre indépendant.

Activités et compétences de base

Activités		Compétences
<input type="checkbox"/> Concevoir le plan de prospection et établir le plan de tournée	E	<input type="checkbox"/> Droit commercial
<input type="checkbox"/> Effectuer la présentation ou la démonstration du produit au client et le conseiller	Es	<input type="checkbox"/> Organisation de la chaîne logistique
<input type="checkbox"/> Elaborer la proposition commerciale et arrêter avec le client les modalités du contrat de vente ou le devis	Ce	<input type="checkbox"/> Procédures de traitement de Service Après Vente -SAV-
<input type="checkbox"/> Réaliser le suivi administratif de la prospection et informer l'équipe	Ec	<input type="checkbox"/> Techniques de communication
<input type="checkbox"/> Effectuer le suivi de la commande (disponibilité des produits, délai de livraison, traitement des réclamations, ...) et de la clientèle (opérations de fidélisation, enquêtes de satisfaction, relances, ...)	Ce	<input type="checkbox"/> Techniques de prospection commerciale
<input type="checkbox"/> Mener des actions commerciales lors de manifestations événementielles	E	<input type="checkbox"/> Techniques commerciales
		<input type="checkbox"/> Utilisation d'outils bureautiques (traitement de texte, tableur,...)

Activités et compétences spécifiques

Activités		Compétences
<i>Intervenir dans un domaine :</i>		<input type="checkbox"/> Circuits de distribution commerciale
<input type="checkbox"/> Commerce de détail	Ce	
<input type="checkbox"/> Commerce de gros	Ec	
<input type="checkbox"/> Commerce intermédiaire	Ec	
<input type="checkbox"/> Grande distribution	E	
<i>Intervenir auprès d'une clientèle de :</i>		<input type="checkbox"/> Procédures d'appel d'offres
<input type="checkbox"/> Collectivités/Administration	S	
<input type="checkbox"/> Comités d'entreprises	S	
<input type="checkbox"/> Entreprises	Es	
<input type="checkbox"/> Grands comptes	Es	
<input type="checkbox"/> Groupes, Grandes entreprises	Es	
<input type="checkbox"/> Petites et Moyennes Entreprises -PME/PMI-	Es	

Activités et compétences spécifiques

Activités		Compétences
<input type="checkbox"/> Revendeurs	Es	
<input type="checkbox"/> Participer à la définition de la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise	E	
<input type="checkbox"/> Suivre et analyser les données d'activité du service ou de la structure et proposer des axes d'évolution	Ci	
<input type="checkbox"/> Mettre en place des actions de merchandising (mise en valeur des produits, affichage ...) chez un client lors d'actions promotionnelles	E	<input type="checkbox"/> Techniques de merchandising
<input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe	E	<input type="checkbox"/> Techniques d'animation d'équipe

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Entreprise commerciale <input type="checkbox"/> Entreprise de travail temporaire <input type="checkbox"/> Entreprise industrielle <input type="checkbox"/> Société de services	<input type="checkbox"/> Aéronautique, spatial <input type="checkbox"/> Agriculture <input type="checkbox"/> Alimentaire <input type="checkbox"/> Armement <input type="checkbox"/> Automobile <input type="checkbox"/> Bâtiment et Travaux Publics -BTP- <input type="checkbox"/> Bois, ameublement <input type="checkbox"/> Chimie <input type="checkbox"/> Chimie fine <input type="checkbox"/> Combustibles <input type="checkbox"/> Commerce/vente <input type="checkbox"/> Electricité <input type="checkbox"/> Electroménager <input type="checkbox"/> Electronique <input type="checkbox"/> Energie, nucléaire, fluide <input type="checkbox"/> Ferroviaire <input type="checkbox"/> Habillement, cuir, textile <input type="checkbox"/> Industrie cosmétique <input type="checkbox"/> Industrie du papier, carton <input type="checkbox"/> Industrie graphique <input type="checkbox"/> Information et communication	<input type="checkbox"/> Agent commercial <input type="checkbox"/> VRP exclusif <input type="checkbox"/> VRP multcartes

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	<input type="checkbox"/> Informatique et télécommunications <input type="checkbox"/> Machinisme <input type="checkbox"/> Mécanique, travail des métaux <input type="checkbox"/> Métallurgie, sidérurgie <input type="checkbox"/> Nautisme <input type="checkbox"/> Optique, optronique <input type="checkbox"/> Parachimie <input type="checkbox"/> Pétrochimie <input type="checkbox"/> Plasturgie, caoutchouc, composites <input type="checkbox"/> Recyclage <input type="checkbox"/> Sécurité, hygiène, environnement <input type="checkbox"/> Sport et loisirs <input type="checkbox"/> Tourisme <input type="checkbox"/> Transport/logistique <input type="checkbox"/> Verre, matériaux de construction	

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	C1102 - Conseil clientèle en assurances <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises <input type="checkbox"/> Commercial / Commerciale en produits alimentaires secs en gros	D1107 - Vente en gros de produits frais <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	D1213 - Vente en gros de matériel et équipement <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules <input type="checkbox"/> Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	C1206 - Gestion de clientèle bancaire <input type="checkbox"/> Toutes les appellations

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises ■ Toutes les appellations	C1504 - Transaction immobilière — Toutes les appellations
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises ■ Toutes les appellations	D1405 - Conseil en information médicale — Toutes les appellations
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises ■ Toutes les appellations	D1407 - Relation technico-commerciale — Toutes les appellations
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises ■ Toutes les appellations	D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires — Toutes les appellations
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises ■ Toutes les appellations	K2111 - Formation professionnelle — Formateur / Formatrice commerce vente