

Le commercial

Sa mission

Grâce à ses négociations commerciales et ses conseils techniques, le commercial occupe une fonction stratégique au sein de l'entreprise. Il peut avoir le statut de VRP ou celui d'agent commercial. Aussi appelé attaché commercial, représentant, ou technico-commercial, il prospecte de nouveaux clients, leur rend visite, conseille les clients existants et leur propose de nouveaux produits et services.

Ses activités

Selon la taille et l'organisation de l'entreprise, il mène à bien les activités suivantes :

- **Vendre** : auprès des différents types de clients de son secteur :
 - Chez les commerçants indépendants :
 - Présenter les nouveautés,
 - Négocier les tarifs et délais en accord avec la politique commerciale,
 - Prendre les commandes et les ventes.
 - Dans la grande distribution :
 - Assurer de bonnes relations avec chaque magasin,
 - Augmenter en valeur et implanter les nouveaux produits référencés,
 - Assurer le suivi des affaires négociées par sa direction avec les centrales.
- **Suivre ses clients et développer son portefeuille clients** :
 - Organiser ses tournées,
 - Informer et conseiller ses clients sur les différents produits et leur présentation en magasin,
 - Résoudre les problèmes éventuels,
 - Veiller à la concurrence.
- **Participer à la promotion de la stratégie commerciale** :
 - Participer aux salons, moments forts pour la vente et l'implantation des nouvelles tendances,
 - Faire remonter les besoins ou les idées pour la création de nouveaux produits,
 - Rendre compte de ses activités et de ses performances à son directeur commercial (suivi des ventes par clients, groupement, marges, conditions de vente, opportunités...)

Ses compétences essentielles

- faire preuve de dynamisme et de disponibilités
- écouter la demande et savoir la traduire
- communiquer
- adapter l'argumentaire à la clientèle
- s'organiser en toute autonomie
- persévérer face au client
- anticiper une demande
- travailler en équipe

Les voies d'accès au métier

Du CAP au mastère en fonction de l'envergure du marché :

- BEP vente action marchande, CAP vente-relation-clientèle
- Bac Pro commerce, Bac Pro vente-représentation
- BTS Négociation et Relation Client, BTS Management des Unités Commerciales
- 3^{ème} année de l'Institut de Forces de Vente
- Master en négociation de Negocia
- Mastères spécialisés par secteur d'activité (grandes écoles)

Le salaire mensuel

1300 à 2300€ nets, selon l'expérience. Le commercial dispose d'un salaire fixe et d'une commission généralement calculée sur le chiffre d'affaire réalisé. On lui attribue aussi un véhicule de fonction, un téléphone et un ordinateur portable. Il peut exercer avec le statut de VRP ou agent commercial selon certaines conditions (cf. CAPital RH, mars 2005).

Les perspectives d'évolutions

- chef des ventes : encadrement d'une équipe de commerciaux
- directeur commercial : définition de la politique commerciale

Vous souhaitez recruter un jeune diplômé

Retrouvez la liste des établissements proches de votre entreprise pour déposer vos offres sur :

- www.biop.ccip.fr, rubrique informations
- www.onisep.fr, rubrique S'orienter

Les stages de formation continue proposés par la CCIP

Retrouvez l'ensemble des formations continues proposées par la CCIP sur www.dfc.ccip.fr, rubrique catalogue en ligne et le programme de nos écoles sur www.biop.ccip.fr, rubrique Formations CCIP.