



Commercial(e).



Sa mission : vendre des produits / services à son portefeuille de clients appartenant à une zone géographique définie. Il(elle) peut également prospecter pour développer sa clientèle.

Le(la) commercial(e) peut être sédentaire ou se déplacer sur le terrain pour présenter ses offres. En guise de challenge, il(elle) est soumis à des objectifs de chiffre d'affaires et de marge pour développer la performance commerciale de l'entreprise.

Tu souhaites découvrir **le métier de commercial(e) / télévendeur(euse) / chargé(e) de relation client ?**

Voici la fiche métier avec tes futures missions ainsi que **les compétences auxquelles tu seras formé(e)** en tant qu'alternant(e). **Découvre, en plus, les évolutions métiers possibles par la suite.**

Tes futures missions en tant que commercial(e) :

Voici les différentes tâches à effectuer dans le métier :

Animer la relation client

- Réceptionner les appels clients entrants
- Répondre aux demandes des clients
- Prendre des commandes
- Réaliser des appels sortants et des mailings
- Envoyer de la documentation et des échantillons

Négocier et vendre

- Préparer des offres commerciales
- Solliciter la hiérarchie pour des demandes de conditions spécifiques
- Présenter et négocier des conditions associées à la vente
- Établir des contrats de vente

Assurer la prospection commerciale

- Recueillir des informations sur les clients et les prospects
- Présenter les produits et services commercialisés par l'entreprise

Suivre les ventes

- Saisir les commandes
- Suivre les règlements clients et l'expédition des produits ou réalisations du service
- Évaluer la satisfaction clients

Assurer des tâches administratives

- Faire le reporting de son activité auprès de la hiérarchie
- Mettre à jour des bases de données clients et prospects



Le secteur du commerce reste encore aujourd'hui un véritable vivier d'emplois.

En offrant toujours de nouvelles opportunités pour toutes et tous, quel que soit son niveau de qualification ou de diplôme.

Cette fiche métier n'est pas exhaustive, les caractéristiques du poste sont susceptibles de changer d'une entreprise et d'une branche à une autre.



Pourquoi choisir l'alternance pour devenir commercial(e) ?

Les expériences en **alternance** sont vivement conseillées. Non seulement tu feras l'acquisition d'**expériences en entreprise**, mais tu seras aussi confronté(e) aux situations professionnelles réelles :

- Apprendre la théorie à l'école, et mettre en pratique tes acquis sur le terrain
- Gagner un salaire et être plus autonome
- Voir ta maturité renforcée grâce aux différentes situations professionnelles sur le terrain

Comment accéder au métier ?



Pour devenir commercial(e), tous les diplômes, titres ou certifications de niveau Bac+2 minimum dans le domaine du commerce sont utiles et appréciés.

L'expérience dans le secteur est indispensable pour se former aux techniques de commercialisation, mais également pour se former sur les produits et services proposés par l'entreprise. L'alternance est donc la meilleure façon d'accéder au métier.

Quelles sont les évolutions métiers ?

En tant que commercial(e), tu peux consolider tes compétences au fil des années, puis choisir d'évoluer vers des postes de :

- Responsable commercial(e)
- Chef(fe) d'équipe commerciale

Tu peux également te diversifier dans d'autres secteurs d'activités de celui que tu as pratiqué en alternance.

Ces métiers pourraient aussi t'intéresser.

Technico-commercial(e) • Manager de rayon • Responsable approvisionnement

Convaincu(e) par cette fiche métier de commercial(e) ?
Il est maintenant temps de créer ton profil pour trouver la formation qui te correspond et décrocher un job en alternance !

Connecte toi sur : walt-commerce.fr

