

Autres dénominations : Animateur commercial / Animatrice commerciale • Attaché commercial / Attachée commerciale • Conseiller commercial / Conseillère commerciale • Technico-commercial / Technico-commerciale

Présentation du métier

Le commercial / La commerciale assure la promotion et vente des produits et services de son entreprise pour atteindre son objectif de vente.

Conditions d'accès au métier

Ce 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

Compétences professionnelles

- Circuits de distribution commerciale
- Conseiller une clientèle ou un public
- Développer et fidéliser la relation client
- Droit commercial
- Effectuer une démonstration devant un client ou un public
- Élaborer une stratégie commerciale
- Élaborer, adapter une proposition commerciale
- Intervenir auprès d'une clientèle d'entreprises
- Lancer et gérer un appel d'offres
- Organisation de la chaîne logistique
- Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés
- Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité
- Techniques commerciales
- Vendre ou louer des produits ou services

Savoir-être professionnels

- Être à l'écoute, faire preuve d'empathie
- Faire preuve de curiosité
- Faire preuve de réactivité
- Faire preuve d'engagement
- Faire preuve d'autonomie
- Faire preuve de persévérance
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Prendre des initiatives et être force de propositions

Pour en savoir plus sur ce métier, consulter la [fiche ROME D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises](#).