



# Commercialiser et diffuser

## Fiche 3.2 Attaché(e) commercial(e)

*Commercial, conseiller commercial, vendeur, représentant de commerce, délégué régional...*

L'attaché(e) commercial(le) prospecte et suit les clients distributeurs sur son secteur géographique afin de réaliser les objectifs commerciaux fixés par la direction commerciale. Il ou elle contribue à la progression des ventes et au développement de l'entreprise.

### ▲ Activités principales

Selon la taille et l'organisation de l'entreprise, il ou elle assure tout ou partie des activités suivantes :

#### **Vente auprès des différents types de clients de son secteur :**

- ▶▶ Chez les commerçants indépendants : présenter les nouveautés, négocier les prix et délais en accord avec la politique commerciale, prendre les commandes et suivre les ventes
- ▶▶ Dans la grande distribution : assurer de bonnes relations avec chaque magasin, mettre en valeur et implanter les nouveaux produits référencés, et assurer le suivi des accords négociés par sa direction avec les centrales

#### **Suivi des clients et développement du 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
- ▶▶ Identifier des clients potentiels et les prospector

#### **Participation à la promotion et à la stratégie commerciale de l'entreprise :**

- ▶▶ Participer aux salons professionnels, moments forts pour la vente et l'implantation des nouveautés
- ▶▶ 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 client et groupement, marges, conditions, opportunités nouvelles, suivi de la concurrence, etc.

### ➔ Résultats attendus

- ▶▶ Objectifs commerciaux atteints
- ▶▶ Nombre de clients, chiffre d'affaires et marges par client
- ▶▶ Progression sur son secteur : implantation et résultat des nouveaux produits, clients fidélisés
- ▶▶ Dossiers clients actualisés et comptes-rendus de visites transmis





# Commercialiser et diffuser

Fiche 3.2

## ▲ Conditions d'exercice du métier

### → Autonomie et responsabilité

Selon la taille de l'entreprise, ce poste dépend du responsable du développement des ventes ou du directeur commercial.

Autonome, il ou elle est responsable de la progression du nombre de clients, des ventes et des résultats dans le cadre de la politique commerciale définie par la direction.

### → Moyens et ressources

Equipements informatiques et de communication nécessaires pour la transmission rapide des informations. Il ou elle bénéficie en général d'une voiture de fonction.

Gestion de la documentation commerciale : fichiers et dossiers clients, fiches produits, tarifs et conditions, et tous documents utiles lors de ses déplacements.

### → Relations internes et externes

Travail en général seul(e) et en autonomie sur un secteur géographique défini qui peut être de taille très variable.

Relations internes principalement avec les assistants commerciaux, le directeur commercial et les chefs de produit.

Relations externes avec les clients et les prospects ; éventuellement avec les concurrents rencontrés chez les clients.

### → Environnement de travail

Il ou elle travaille sur le terrain, toujours en déplacement, éventuellement sur de longues distances compte-tenu de l'étendue de son secteur.

Sa voiture fait souvent office de bureau. Il ou elle ne rentre que rarement au siège de l'entreprise. Ses horaires, souvent irréguliers, dépendent de ses rendez-vous.

## ▲ Compétences requises

### → Compétences spécifiques

- ▶▶ Négocier et vendre en s'adaptant à des clients différents
- ▶▶ Argumenter et convaincre en toutes circonstances : nouveautés, prix, délais, conditions, etc.
- ▶▶ Connaître les meubles, leurs principales caractéristiques et les bases techniques nécessaires selon le type de produits
- ▶▶ Informer et conseiller régulièrement les distributeurs pour améliorer l'implantation des produits et les explications aux clients finaux
- ▶▶ Prendre les commandes et les transmettre
- ▶▶ Résoudre les problèmes à distance
- ▶▶ Prospecter de nouveaux clients et assurer une veille sur les marchés
- ▶▶ Organiser efficacement ses tournées
- ▶▶ Veiller à l'évolution des tendances et aux produits des concurrents
- ▶▶ Transmettre à l'entreprise les informations pertinentes avec précision
- ▶▶ Actualiser ses dossiers clients et les tableaux de suivi commercial



# Commercialiser et diffuser

Fiche 3.2

## → Compétences transversales

- ▶▶ Faire preuve d'initiative et de réactivité
- ▶▶ S'adapter en permanence aux nouveaux clients, nouveaux modèles, nouvelles gammes, etc.
- ▶▶ Avoir une organisation rigoureuse
- ▶▶ Communiquer avec des interlocuteurs différents, notamment au téléphone
- ▶▶ Travailler en équipe et à distance
- ▶▶ S'informer et transmettre précisément les informations nécessaires
- ▶▶ Maîtriser les principaux outils bureautiques et de communication

## ▲ Parcours professionnels

### → Formation initiale

Selon la taille de l'entreprise et la complexité des produits, une formation commerciale de niveau III (Bac + 2) est conseillée et si possible, une première expérience terrain.

### → Formation continue

Pour tenir ce poste, il peut être utile de compléter son expérience de la vente dans un autre secteur par une formation aux produits de l'entreprise ou par des modules spécifiques de formation commerciale.

### → Pré-requis

A l'arrivée dans l'entreprise, une formation sur les produits et les procédés internes est nécessaire. L'attaché(e) commercial(e) réalise souvent sa première tournée avec son responsable ou son prédécesseur pour assurer la continuité avec les clients. Selon son expérience, il est possible d'être opérationnel en quelques semaines.

### → Passerelles

Evolution possible vers des postes avec plus de responsabilités : chef des ventes, voire même directeur commercial.

Ce type de poste est transversal et très recherché par les entreprises de toutes les branches professionnelles.