

Chargé.e d'affaires en agencement intérieur

Autres appellations : commercial.e en agencement intérieur, attaché.e commercial.e, ingénieur.e commercial.e, technico-commercial.e

VENTE, MARKETING ET COMMUNICATION



DESCRIPTION

Le chargé d'affaires est responsable du développement des ventes sur son secteur. Pour atteindre les objectifs commerciaux qui lui sont fixés par sa direction, il gère l'ensemble du processus de vente : détection des opportunités via un travail important de prospection, réponse aux sollicitations, vente et fidélisation de son portefeuille client.

TENDANCE

Métier en croissance



ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

- Il travaille en partie en bureau (administratif et prospection) mais se déplace très fréquemment pour rencontrer les prospects ou clients, faire des présentations des offres de mobilier et des services d'agencement proposés...
- Il travaille régulièrement sur ordinateur et consacre un certain temps aux échanges téléphoniques.

RELATIONS INTERNES/EXTERNES

INTERNES :

- Il travaille dans le cadre défini par l'équipe commerciale et en particulier par le responsable commercial.
- Il se synchronise avec les équipes de production et de logistique pour répondre aux demandes clients.

EXTERNES :

- Il est en contact permanent avec les clients et partenaires externes.

ACTIVITÉS PRINCIPALES

- **Prospecter et commercialiser l'offre à de nouveaux clients**
 - ✓ Suivre les tendances en ameublement : marchés, produits, concurrents
 - ✓ Prospecter par téléphone, emailing, recherche d'appels d'offres (AO) et rencontrer les prospects
 - ✓ Évaluer les besoins et rédiger les offres / devis
 - ✓ Suivre les offres, négocier et conclure les ventes
- **Animer la relation client et développer les ventes sur son portefeuille clients**
 - ✓ Communiquer à son portefeuille clients des informations régulières sur les évolutions produits / services
 - ✓ Présenter les nouveautés en clientèle (BtoB)
 - ✓ Accompagner les revendeurs dans leur stratégie de développement et de promotion des produits vendus
 - ✓ Assurer l'interface entre les clients et les équipes internes (conseil technique, service après vente...)
- **Assurer le suivi administratif des ventes et le reporting**
 - ✓ Participer au traitement administratif des commandes (saisie des commandes, facturation, recouvrement)
 - ✓ Mettre à jour les données clients dans l'outil interne
 - ✓ Assurer un reporting sur les affaires en cours auprès du responsable commercial
 - ✓ Suivre et analyser la rentabilité des commandes clients

ACTIVITÉS SECONDAIRES

- **Représenter l'entreprise sur sa zone**
 - ✓ Promouvoir l'image de marque de l'entreprise auprès des partenaires locaux et participer aux événements commerciaux (salons, foires...).
- **Se maintenir à jour sur l'offre**
 - ✓ Suivre régulièrement des formations techniques en interne sur les nouveaux produits, procédés...



Prérequis d'accès au métier

Le métier est accessible aux étudiants ayant validé au moins deux années d'études supérieures (bac+2) ou aux salariés ayant démontré avec leurs expériences précédentes les aptitudes nécessaires.



Formations / certifications fréquentes

- Bac+2 marketing / communication
- BTS Management des Unités Commerciales (MUC) ou Négociation Relation Client (NRC), BTS technico-commercial spécialité habillement et ameublement
- Masters en école de commerce
- Formation technique type Bac+2 à Bac+ 5 en design d'espace ou architecture intérieure

Le niveau de qualification augmente fortement sur ces profils, les écoles de commerce ou Masters professionnels deviennent la norme.



Evolution professionnelle

Après quelques années d'expérience à cette fonction, le chargé d'affaires peut évoluer vers un poste de responsable commercial ou responsable magasin si l'enseigne a un réseau de distribution.



COMPÉTENCES

CLÉS DE DEMAIN

Pour être en capacité de développer des argumentaires complexes et différenciants pour l'Ameublement français, le métier demande des connaissances de plus en plus pointues sur les matériaux et techniques de fabrication.

Par ailleurs, le recours aux nouveaux moyens digitaux est un fort levier de développement qui demande d'être capable d'imaginer et d'expérimenter de nouveaux outils, de nouvelles pratiques...



Autres référentiels

- [Fiche ROME – Chargé d'affaires en industrie](#)
- [Fiche ROME – Technico-commercial](#)



COMPÉTENCES



SAVOIR

- Connaissances du secteur de l'ameublement (concurrents fabricants, distributeurs, clients...)
- Connaissances des produits, des matériaux et des procédés de fabrication d'ameublement
- Connaissances en design et histoire de l'art
- Connaissances sur la chaîne logistique



SAVOIR-FAIRE

- Prospector en utilisant différents canaux
- Ecouter les clients et les conseiller sur leur besoin
- Présenter un produit
- Elaborer des argumentaires de vente
- Etablir un devis
- Négocier et convaincre
- Utiliser les outils digitaux du commerce (CRM, ERP...)
- Développer et animer un réseau
- Réaliser le suivi administratif des dossiers
- Assurer un reporting régulier
- Conduire une veille régulière (marchés, concurrents, produits, réglementations, techniques, technologies...)



SAVOIR-ÊTRE

- Esprit d'initiative, force de proposition
- Autonomie
- Dynamisme
- Sens du service client (interne ou externe)
- Sens commercial et goût pour le commerce
- Qualité d'écoute et d'analyse
- Qualités relationnelles et travail en équipe



TÉMOIGNAGE

« Juste sorti d'école de commerce, j'ai découvert la possibilité de travailler dans l'ameublement dans un salon professionnel. Cela m'intéressait particulièrement car j'ai toujours aimé les beaux meubles, le travail du bois...

Me voilà aujourd'hui ambassadeur de ce savoir-faire français en France et en Italie où nous commercialisons aussi nos mobiliers.

Cela demande bien entendu d'aimer le commerce, d'avoir des compétences en vente et relation client mais aussi d'être suffisamment curieux pour bien comprendre ce qui nous différencie de concurrents suédois, allemands, chinois...»

Jérôme, 29 ans