



ATTACHÉ(E) COMMERCIAL(E)

CODE ROME D1407

Tes activités

Tu es l'ambassadeur(drice) d'une marque, d'un produit, d'une entreprise et participe à son chiffre d'affaires. Ton objectif ? Vendre et fidéliser une clientèle en boostant les résultats de ton entreprise. Dans un secteur géographique donné, ta mission quotidienne consiste à :

- ▶ Prospecter activement pour dénicher de nouveaux clients et générer des ventes, c'est ton terrain de jeu,
- ▶ Négocier et vendre en présentant tes produits pour convaincre et transformer les prospects en clients,
- ▶ Suivre et fidéliser : t'assurer que tes clients sont satisfaits et construire une relation solide,
- ▶ Réaliser du reporting afin de suivre les résultats, et analyser les chiffres pour ajuster les stratégies commerciales.

Tu es autonome dans la gestion de ton portefeuille client, qui constitue un enjeu majeur dans ta relation avec les clients et le suivi dans le temps pour des contacts réguliers afin de développer les ventes auprès de clients actifs.

Les compétences attendues

- ▶ Force de persuasion : tu sais comment convaincre sans être insistant.
- ▶ Relationnel au top : l'empathie et l'écoute active, c'est ton ADN !
- ▶ Esprit d'initiative : tu n'attends pas que les opportunités viennent à toi, tu les crées,
- ▶ Résilience : tu sais rebondir face aux refus et aux challenges,
- ▶ Etre bilingue : si tu travailles pour un groupe international cette compétence est nécessaire.



ATTACHÉ(E) COMMERCIAL(E)

CODE ROME D1407



Ce métier est pour toi si

- ▶ Tu fais preuve d'un bon relationnel et sais convaincre sans être insistant(e),
- ▶ Tu aimes les challenges et les défis, c'est ta motivation pour te dépasser et atteindre tes objectifs !
- ▶ Tu es curieux(se) pour t'intéresser et te former en permanence aux évolutions du marché et de tes produits.

Tes évolutions possibles

Ton évolution est différente en fonction des secteurs, soit vers le métier d'ingénieur(e) commercial(e) qui induit une spécialisation particulière sur un produit, une prestation ; ou vers des postes à dominante managériale, tels que chef(fe) de secteur, directeur(trice) de réseau ou responsable régional(e) des ventes.

Mais tu peux aussi choisir de rester attaché(e) commercial(e) toute ta carrière en changeant de secteurs d'activité, de zone géographique ou de produits/services afin d'éviter la routine.

Les avantages et les inconvénients du métier

AVANTAGES

- ▲ Une autonomie dans la réalisation de tes missions
- ▲ Des commissions attractives pour compléter tes revenus lorsque tu réalises des ventes
- ▲ La possibilité d'élargir ton réseau professionnel

INCONVÉNIENTS

- ▼ Une pression sur les résultats, mais c'est le jeu du commerce !
- ▼ Beaucoup de déplacements possibles selon le secteur.

Les entreprises qui recrutent un(e) attaché(e) commercial(e)

Toutes les entreprises ont pour vocation de faire connaître leurs produits/prestations, tu peux donc être recruté(e) dans une PME (Petite ou Moyenne Entreprise) qui veut développer son activité, ou par des groupes internationaux qui cherchent à développer leur chiffre d'affaires à l'international.

Salaire *

▶ 2 000 € brut mensuel moyen

Niveau d'études

▶ Bac+2 à Bac+5
(Niveau 5 à 7)

Impact environnemental



*NB : Les informations fournies dans ce document sont susceptibles d'évoluer. Elles dépendent de facteurs variables tels que l'expérience acquise, les caractéristiques de l'établissement concerné ainsi que d'autres éléments contextuels qui peuvent influencer les données.



Retrouvez les fiches des Fabuleux métiers
sur le site **20000emplois.fr**