

Métiers du Commerce, de la relation client et du marketing

Attachée commerciale / Attaché commercial auprès des entreprises

Autres appellations :

- ◇ Attachée commerciale / Attaché commercial export
- ◇ Attachée commerciale / Attaché commercial biens d'équipement professionnels
- ◇ Attachée commerciale / Attaché commercial en biens consommation entreprises
- ◇ Attachée commerciale / Attaché commercial en transport-logistique
- ◇ Attachée commerciale / Attaché commercial grandes, moyennes surfaces de vente

Correspondance code ROME :

- ◇ D1402

Savoirs

- ◇ Droit commercial
- ◇ Organisation de la chaîne logistique
- ◇ Procédures de traitement de Service Après Vente -SAV-
- ◇ Techniques de communication
- ◇ Techniques de prospection commerciale
- ◇ Techniques commerciales

Compétences opérationnelles / Savoir-faire

- ◇ Définir le plan d'action commerciale, concevoir le plan de prospection et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- ◇ Effectuer la présentation ou la démonstration du produit au client et le conseiller
- ◇ Elaborer la proposition commerciale et arrêter avec le client les modalités du contrat de vente ou le devis
- ◇ Réaliser le suivi administratif de la prospection et informer l'équipe
- ◇ Effectuer le suivi de la commande (disponibilité des produits, délai de livraison, traitement des réclamations, ...) et de la clientèle (opérations de fidélisation, enquêtes de satisfaction, relances, ...)
- ◇ Mener des actions commerciales lors de manifestations événementielles

Prérequis

- ◇ Etre titulaire du Baccalauréat ou d'un diplôme équivalent

Parcours de Formation

- ◇ DUT Techniques de Commercialisation

Exemples d'évolution

- ◇ Déléguée commerciale / Délégué commercial en service entreprise
- ◇ Responsable des ventes

Notes :
