

# Commercial terrain



## COMPETENCES REQUISES

### 1- Compétences techniques

- Parfaite connaissance de ses produits ou services
- Posséder un sens de la communication pour instaurer une relation de confiance
- Connaître les notions juridiques de son secteur
- Connaître les bases de la comptabilité

### 2- Aptitudes personnelles

- Aisance relationnelle
- Dynamisme
- Organisation
- Autonomie
- Savoir-être
- Sens de la négociation
- Grande ténacité

## EVOLUTION PROFESSIONNELLE

- Responsable de secteur
- Chef d'une équipe commerciale
- Chargé de la clientèle
- Technico-commercial
- Directeur des grands comptes

## REMUNERATION

Rémunération annuelle brute proposée dans les offres d'emploi : 80% sont comprises entre **19K et 42K€**

## ACTIVITES PRINCIPALES

### 1- Prospection auprès de clients fidélisés et de cibles potentielles

- Assurer la veille sur son marché et son secteur d'activité
- Développer et animer un réseau de partenaires commerciaux
- Échanger avec les prospects et/ou clients en vue de comprendre leurs besoins

### 2- Conseil et information sur ses produits et services

- Convaincre de la pertinence des produits

### 3- Négociation de nouveaux contrats

- Construire un argumentaire qui parle aussi bien à son interlocuteur qu'au décisionnaire final
- Conduire les éventuelles négociations commerciales

### 4- Suivi de la relation clients à intervalles réguliers

- Échanger régulièrement avec la clientèle
- Faire remonter les besoins du client en interne
- Veiller à la bonne qualité du service rendu

## PROFIL

### 1- Diplômes requis

- Formation de niveau Bac +2/3
  - DUT techniques de commercialisation
  - BTS management des unités commerciales
  - Licence dans le secteur du commerce et de la vente
- Formation de niveau Bac +5
  - Master en commerce et vente
  - Ecole de commerce et de gestion

### 2- Durée d'expérience

- Deux années d'expérience sont fréquemment requises
- Ouvert aux jeunes diplômés