

3.18 Fiche Métier – COMPETENCES commercial grands comptes/ entreprises

1.	Intitulé de l'emploi appellations	<ul style="list-style-type: none"> • Attaché / Attachée commercial auprès des entreprises • Attaché commercial / Attachée commerciale tourisme • Commercial / Commerciale d'espaces publicitaires • Commercial / Commerciale auprès des entreprises • Commercial / Commerciale d'espaces publicitaires web • Commercial / Commerciale export • Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès des entreprises • Délégué commercial / Déléguée commerciale auprès des entreprises • Représentant commercial / Représentante commerciale auprès des entreprises
2.	Code	REC/UMA/10508
3.	Famille Professionnelle	Support à l'entreprise/ Stratégie commerciale, marketing et activé commerciale
4.	Catégorie	Cadre
5.	Définition	
	<p>Prospecte une clientèle d'entreprises utilisatrices ou de revendeurs afin de présenter et de vendre des produits ou des services selon les objectifs commerciaux de la structure.</p> <p>Réalise le suivi commercial de la clientèle (opérations de fidélisation, enquêtes de satisfaction, ...).</p> <p>Peut coordonner l'activité d'une équipe de vente.</p>	
6.	Environnement et conditions de travail	
	<p>L'activité de ce métier s'exerce au sein d'entreprises commerciales, industrielles ou de sociétés de services en relation avec différents services (marketing, administration des ventes, logistique, ...) et en contact avec la clientèle.</p> <p>L'activité de cet emploi/métier peut s'exercer auprès d'un ou plusieurs employeurs ou à titre indépendant.</p>	
7.	Conditions d'accès	
	<p>Ce métier est accessible à partir d'un BTS ou Licence en techniques de vente et négociation, gestion de relation client, commerce,</p> <p>Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans le secteur du produit ou du service vendu.</p>	
	Activités principales	
	<ul style="list-style-type: none"> • Concevoir le plan de prospection et établir le plan de tournée 	

- 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

09

Compétences requises

Nomenclature des compétences					
Les savoir faire					
Réf compétence	Description des compétences	I	P	M	T
1	Concevoir un plan de prospection	I	P	M	T
2	Etablir un plan de tournée	I	P	M	T
3	Traiter les réclamations	I	P	M	T
4	Effectuer la présentation ou la démonstration du produit au client	I	P	M	T
5	Conseiller un client	I	P	M	T
6	Elaborer une proposition commerciale	I	P	M	T
7	Arrêter avec le client les modalités du contrat de vente ou le devis	I	P	M	T
8	Effectuer le suivi de la commande (disponibilité des produits, délai de livraison, traitement des réclamations, ...)	I	P	M	T
9	Effectuer le suivi de de la clientèle (opérations de fidélisation, enquêtes de satisfaction, relances, ...)	I	P	M	T
10	Mener des actions commerciales lors de manifestations évènementielles	I	P	M	T
11	Utiliser l'outil bureautique (traitement de texte, tableur,...)	I	P	M	T
Les savoir					
Réf compétence	Description des compétences				
1	Techniques de prospection commerciale	I	P	M	T

2	Techniques commerciales	I	P	M	T
3	Circuits de distribution commerciale	I	P	M	T
4	Droit commercial	I	P	M	T
5	Procédures d'appel d'offres	I	P	M	T
6	Techniques de merchandising	I	P	M	T
Les savoir êtres					
1	Etre disponible et orienté clients	I	P	M	T
2	Communiquer et gérer ses relations	I	P	M	T
3	Maintenir l'esprit d'équipe et de partage	I	P	M	T
4	Organiser et gérer le temps et les activités	I	P	M	T
5	Savoir se maîtriser et gérer ses comportements et ses émotions	I	P	M	T
6	Faire preuve de rigueur, de précision et de curiosité	I	P	M	T

* I : initiation / P : pratique / M : maîtrise / T : Tutorat /expertise