



Le/la commercial(e) développe et dynamise les ventes de son entreprise sur une zone géographique ou sur un rayon ou produit définis. Il/elle analyse les besoins et attentes des clients de son portefeuille, les conseille, leur vend les produits et services les plus adaptés et les fidélise.

En quoi consiste ce métier ?

Au quotidien, le/la commercial :

- Prospecte les clients
- Conseille les clients et vend des produits ou prestations
- Analyse la qualité des produits, services et prestations
- Communique et travail avec les membres de l'entreprise.

Il peut aussi préparer des événements, organiser et suivre les prestations et coordonner les activités d'une équipe.

Quelle formation pour accéder à ce métier ?

Niveau 4

- Bac métiers du commerce et de la vente option B

Niveau 5

- BTS Technico-commercial
- BTS commerce international

Une connaissance du domaine d'activité de l'entreprise est souhaitée.

Ce métier est pour toi, si...

Tu as **LA FIBRE COMMERCIALE**

PRENDRE DES INITIATIVES ET GERER DES ALEAS ne te fait pas peur



Tu es **RIGOUREUX(SE) ET AUTONOME**

Tu aimes **TRAVAILLER EN EQUIPE**

Passerelles et opportunités professionnelles

Une évolution professionnelle est possible vers les métiers de responsable des achats et de responsable de point de vente.