

# Commercial (e)

## *Dynamique, rigoureux, ambitieux et résistant*

Toujours en mouvement et jamais à court d'argument, le commercial va à la rencontre des clients pour les convaincre que ses produits sont ce qu'il y a de mieux sur le marché.

### **Missions**

- Vous développez et entretenez un portefeuille de clients, auxquels vous proposerez les produits de l'entreprise.
- Vous prospecterez sur un ou plusieurs secteurs afin d'agrandir votre portefeuille de clients.
- Vous négociez vos ventes
- Vous fidélisez vos clients et proposerez des solutions en cas de dysfonctionnements

### **Conditions de Travail**

Au sein d'entreprises commerciales, industrielles ou de sociétés de services en relation avec différents services ( production, logistique, comptabilité) et en contact avec la clientèle. Horaires variables.



### **Compétences, Capacités, Savoirs, Obligations**

- ☛ Techniques commerciales :
- ☛ Techniques de vente, de prospection
- ☛ Intérêt pour les diverses technologies
- ☛ Travail en équipe

### **Les plus**

- ☛ Bon relationnel
- ☛ Dynamique

### **Salaire**

Il est constitué d'une part fixe et d'une part variable calculée en fonction de vos performances : 1200 à 3200 €



### **Formation :**

Ce métier est accessible après un baccalauréat professionnel et peut être suivi par un BTS en 2ans :

- **BTS Négociation Relation Client :**  
CFA faculté des métiers de l'Essonne (Massy)  
Institut supérieur de l'entreprise ( Evry)  
Lycée Fustel de Coulanges (Massy)
- **BTS Management des unités Commerciales :**  
CFA Faculté des métiers de l'Essonne (Massy)  
Lycée Jean Baptiste Corot
- **DUT Techniques de Commercialisation :**  
Iut de Sceaux

