

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 négocierez vos ventes
- Vous fidéliserez 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

