



# Attaché(e) Commercial(e)

Être le maillon fort chargé d'augmenter le chiffre d'affaires d'une entreprise.



©Aurelia Blanc / CCI Paris IDF

## VOUS FORMER

Vous vendrez des services ou des produits et vous assurerez le lien entre l'entreprise et sa clientèle. Vous pourrez couvrir une zone variable - ville, département, région, voire plus.

Au quotidien, vous écoutez les clients afin de connaître leurs besoins et de répondre à leurs attentes. Vous les conseillez et vous faites tout pour les convaincre des avantages de vos produits par rapport à la concurrence. Vous négociez les prix. Vous assurez le suivi et la fidélisation de votre clientèle - de la bonne réception des commandes à leur entière satisfaction.

Vous devez assurer la représentation de l'entreprise lors de salons ou de manifestations commerciales.

Vous planifiez votre action commerciale - vous tenez à jour la liste de vos clients, vous enrichissez votre fichier de prospects et vous connaissez la situation des marchés en menant une veille permanente à l'aide des médias spécialisés.

Vous faites le point régulièrement avec votre hiérarchie pour évaluer vos résultats en fonction de vos objectifs.

Vous êtes un(e) fin(e) connaisseur(se) des techniques de vente, du marché et des produits dont vous vous occupez. Vous utilisez toutes les ressources des nouvelles technologies pour développer vos contacts clients.

Avec de l'expérience, vous pourrez accéder à un poste de chef(fe) de groupe ou de secteur, responsable des ventes, puis directeur(rice) commercial(e).

## QUALITÉS REQUISES

Vous avez une bonne qualité d'écoute et une forte disponibilité pour vous adapter à la demande des clients.

Vous possédez un sens aigu de la négociation, notamment dans la relation avec les clients professionnels et dans des secteurs très concurrentiels.

Vous êtes réactif(ve) et vous faites preuve de ténacité car la relation client se construit parfois dans le temps à force de relances.

Vous disposez d'une présentation soignée et d'une bonne élocution. Vous avez une forte résistance au stress car la bonne gestion du stress fait partie inhérente de votre métier.





## LES ÉCOLES QUI VOUS FORMENT

Sup<sup>de</sup>Vente<sup>®</sup>  
Le sens des affaires

