

# D1402

## RELATION COMMERCIALE GRANDS COMPTES ET ENTREPRISES

### Autres emplois décrits

- Attaché commercial / Attachée commerciale en biens d'équipement professionnels
- Attaché commercial / Attachée commerciale en biens de consommation auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en clientèle d'entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en fournitures industrielles auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en matériaux industriels auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en matériel agricole auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en matériel de bureau auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en services auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en transport-logistique
- Attaché commercial / Attachée commerciale export
- Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)
- Attaché commercial / Attachée commerciale tourisme
- Commercial / Commerciale auprès d'une clientèle d'entreprises
- Commercial / Commerciale en biens d'équipement auprès des entreprises
- Commercial / Commerciale en biens de consommation auprès des entreprises
- Commercial / Commerciale en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises
- Commercial / Commerciale en produits alimentaires secs en gros
- Commercial / Commerciale en publicité auprès des entreprises
- Commercial / Commerciale en services auprès des entreprises
- Commercial / Commerciale export
- Commercial vendeur / Commerciale vendeuse d'espaces publicitaires
- Commercial vendeur / Commerciale vendeuse d'espaces publicitaires web
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès d'une clientèle d'entreprises
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en biens d'équipement auprès des entreprises
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en biens de consommation auprès des entreprises
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en services auprès des entreprises
- Délégué commercial / Déléguée commerciale en biens d'équipement auprès des entreprises
- Délégué commercial / Déléguée commerciale en biens de consommation auprès des entreprises
- Délégué commercial / Déléguée commerciale en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises
- Délégué commercial / Déléguée commerciale en services auprès des entreprises
- Représentant / Représentante en biens d'équipement auprès des entreprises
- Représentant / Représentante en biens de consommation auprès des entreprises
- Représentant / Représentante en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises
- Représentant / Représentante en services auprès des entreprises

### Définition

- 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.
- Réalise le suivi commercial de la clientèle (opérations de fidélisation, enquêtes de satisfaction, ...).
- Peut coordonner l'activité d'une équipe de vente.

### Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac +2 (BTS, DUT, ...) en vente, négociation et relation client, techniques de commercialisation, ... ou avec une expérience professionnelle dans le secteur du produit ou du service vendu.

# Compétences

## Savoir-faire

Développement commercial	<b>Négocier des conditions commerciales</b> Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés <b>Établir un plan de tournée de prospection (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)</b> <b>Effectuer une démonstration devant un client ou un public</b> <b>Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles</b> Réaliser une action de merchandising <b>Élaborer, adapter une proposition commerciale</b> <b>Assurer un service après-vente</b> Développer et fidéliser la relation client <b>Élaborer une stratégie commerciale</b>
Stratégie de développement	Définir des indicateurs de performance
Management	Animer, coordonner une équipe
Conseil, Transmission	<b>Conseiller, accompagner une personne</b>
Gestion administrative	<b>Effectuer le suivi des commandes, la facturation</b>
Pilotage et maîtrise des coûts	Lancer et gérer un appel d'offres
Organisation	<b>Utiliser les outils bureautiques</b>

## Savoir-être professionnels

	Faire preuve d'autonomie Faire preuve de persévérance Faire preuve de rigueur et de précision
--	---

## Savoirs



---

Domaines d'expertise	<b>Gestion administrative d'une prospection</b>
	Grande distribution
	Management de proximité
	Merchandising / Marchandisage
Normes et procédés	Allemand des affaires
	Espagnol des affaires
	<b>Logiciel de gestion clients</b>
	Marketing après-vente
	<b>Méthodes de plan de prospection</b>
	<b>Organisation de la chaîne logistique</b>
	<b>Prospection commerciale</b>
	<b>Droit commercial</b>

---

## Contextes de travail

---

	Conditions de travail et risques professionnels	Déplacements professionnels
	Publics spécifiques	Clientèle d'entreprises

---

## Secteurs d'activité

---

- Commerce et distribution
-