

D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises

Appellations

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

Cet emploi/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.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises commerciales, industrielles ou de sociétés de services en relation avec différents services (marketing, administration des ventes, logistique, ...) et en contact avec la clientèle.

L'activité de cet emploi/métier peut s'exercer auprès d'un ou plusieurs employeurs ou à titre indépendant.

Compétences de base

Savoir-faire	Savoirs
☐ Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques) ☐ Effectuer une démonstration devant un client ou un public ☐ Conseiller une clientèle ou un public ☐ Elaborer des propositions commerciales ☐ Définir les modalités d'une vente avec un client ☐ Réaliser la gestion administrative d'une prospection ☐ Suivre le traitement d'une commande client ☐ Mener une action commerciale	☐ Méthodes de plan de prospection ☐ Prospection commerciale ☐ Techniques de communication ☐ Techniques commerciales ☐ Organisation de la chaîne logistique ☐ Droit commercial ☐ Service Après Vente (SAV) ☐ Logiciel de gestion clients ☐ Outils bureautiques

Compétences spécifiques

Savoir-faire	Savoirs
☐ Prospecter des entreprises	☐ Commerce de détail ☐ Commerce de gros ☐ Commerce intermédiaire ☐ Grande distribution ☐ Circuits de distribution commerciale ☐ Langue étrangère - Allemand des affaires ☐ Langue étrangère - Anglais des affaires ☐ Langue étrangère - Espagnol des affaires
☐ Intervenir auprès d'une clientèle d'entreprises ☐ Intervenir auprès d'une clientèle de collectivités / administration	

Compétences spécifiques

Savoir-faire	Savoirs
☐ Réaliser un appel d'offre	
☐ Participer à la définition d'une stratégie commerciale et marketing	
☐ Analyser les données d'activité de la structure, du service et identifier des axes d'évolution	
☐ Réaliser une action de merchandising	☐ Merchandising / Marchandisage
☐ Coordonner l'activité d'une équipe	☐ Techniques d'animation d'équipe

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
☐ Entreprise commerciale ☐ Entreprise de travail temporaire ☐ Entreprise industrielle ☐ Société de services	☐ Aéronautique, spatial ☐ Agriculture ☐ Alimentaire ☐ Armement ☐ Automobile ☐ Bâtiment et Travaux Publics -BTP- ☐ Bois, ameublement ☐ Chimie ☐ Chimie fine ☐ Combustibles ☐ Commerce/vente ☐ Electricité ☐ Electroménager ☐ Electronique ☐ Energie, nucléaire, fluide ☐ Ferroviaire ☐ Habillement, cuir, textile ☐ Industrie cosmétique ☐ Industrie du papier, carton ☐ Industrie graphique ☐ Information et communication	☐ Agent commercial ☐ VRP exclusif ☐ VRP multcartes

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	☐ Informatique et télécommunications ☐ Machinisme ☐ Mécanique, travail des métaux ☐ Métallurgie, sidérurgie ☐ Nautisme ☐ Optique, optronique ☐ Parachimie ☐ Pétrochimie ☐ Plasturgie, caoutchouc, composites ☐ Recyclage ☐ Sécurité, hygiène, environnement ☐ Sport et loisirs ☐ Tourisme ☐ Transport/logistique ☐ Verre, matériaux de construction	

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises ☐ Toutes les appellations	C1102 - Conseil clientèle en assurances ☐ Toutes les appellations
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises ☐ Commercial / Commerciale en produits alimentaires secs en gros	D1107 - Vente en gros de produits frais ☐ Toutes les appellations
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises ☐ Toutes les appellations	D1213 - Vente en gros de matériel et équipement ☐ Toutes les appellations
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises ☐ Toutes les appellations	D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules ☐ Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises ☐ Toutes les appellations	C1206 - Gestion de clientèle bancaire ☐ Toutes les appellations

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises ■ Toutes les appellations	C1504 - Transaction immobilière — Toutes les appellations
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises ■ Toutes les appellations	D1405 - Conseil en information médicale — Toutes les appellations
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises ■ Toutes les appellations	D1407 - Relation technico-commerciale — Toutes les appellations
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises ■ Toutes les appellations	D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires — Toutes les appellations
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises ■ Toutes les appellations	K2111 - Formation professionnelle — Formateur / Formatrice commerce vente