

Le métier de commercial ou commerciale consiste à vendre des produits ou des services aux entreprises (B2B) ou aux particuliers (B2C). Le commercial identifie les besoins des clients, propose des solutions adaptées et négocie les contrats de vente. Il travaille souvent en déplacement pour rencontrer les clients et peut exercer dans divers secteurs comme l'industrie, les services, l'immobilier, la technologie, et bien d'autres.

Son rôle

➤ **Prospection et développement**

Le commercial est chargé de la prospection de nouveaux clients et du développement du portefeuille client. Il identifie les opportunités commerciales, contacte des prospects, et présente les produits ou services de l'entreprise. Son objectif est de créer et maintenir des relations solides avec les clients potentiels pour générer de nouvelles affaires.

➤ **Négociation et vente**

Le commercial mène les négociations avec les clients pour conclure des ventes. Il prépare des propositions commerciales adaptées aux besoins des clients, discute des conditions contractuelles, et s'assure de trouver un accord satisfaisant pour les deux parties. Son rôle est de convaincre les clients de la valeur des produits ou services qu'il propose, tout en atteignant les objectifs de vente.

➤ **Suivi client et fidélisation**

Après la vente, le commercial assure le suivi client pour garantir la satisfaction et la fidélisation. Il s'assure que les produits ou services sont livrés dans les meilleures conditions, résout les éventuels problèmes, et maintient une communication régulière pour encourager les clients à renouveler leurs achats. La fidélisation est clé pour construire une relation à long terme avec les clients.

Qualités

Avoir un excellent sens du contact et de la communication

Savoir négocier et persuader efficacement pour conclure des ventes

Être capable de travailler de manière indépendante et de gérer son emploi du temps

Être persévérant et savoir gérer les refus ou les situations difficiles

Être méthodique et bien organisé pour gérer ses prospects et ses clients

Montrer de l'énergie et prendre des initiatives pour atteindre ses objectifs

Bien connaître les produits ou services vendus pour pouvoir répondre aux questions des clients et les conseiller efficacement

Points forts personnels

- J'aime relever des défis
- Je possède un bon sens de la communication
- Je suis motivé par l'atteinte des objectifs commerciaux
- Je fais preuve de persévérance, d'autonomie et d'une bonne capacité d'analyse

Carrières & opportunités

Responsable des ventes

Superviser une équipe de commerciaux et coordonner les efforts de vente pour atteindre les objectifs de l'entreprise. Le responsable des ventes définit les stratégies commerciales, organise des formations pour les équipes, et analyse les performances pour optimiser les résultats.

Directeur commercial

Prendre en charge la direction des opérations commerciales à l'échelle d'une entreprise ou d'une filiale. Le directeur commercial élabore la stratégie globale de vente, gère les grands comptes, et travaille en étroite collaboration avec les autres départements pour aligner les objectifs commerciaux avec la vision de l'entreprise.

Key Account Manager (KAM)

Gérer les relations avec les clients stratégiques de l'entreprise, souvent les plus importants en termes de chiffre d'affaires. Le Key Account Manager développe des plans d'action spécifiques pour chaque grand compte, veille à leur satisfaction, et identifie des opportunités de croissance mutuelle.

Consultant en stratégie commerciale

Travailler en tant que consultant pour aider les entreprises à améliorer leurs performances commerciales. Le consultant en stratégie commerciale analyse les processus de vente, propose des solutions pour optimiser les opérations et la gestion des équipes, et met en place des stratégies pour conquérir de nouveaux marchés.

Se former au métier de Commercial, à Paris et en île-de-France



BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente (option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale)

Financé par OPCO

15 ans

630 heures par an en centre de formation



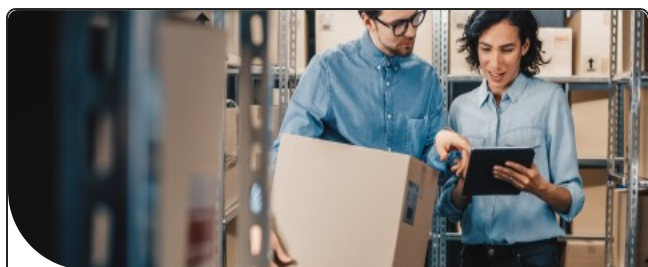
BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente (option A : animation et gestion de l'espace commercial)

Financé par OPCO

15 ans

630 heures par an en centre de formation

à partir de 0 €



BTS Management Commercial Opérationnel

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

1350h sur 2 ans

à partir de 0 €



BTS Professions immobilières

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

1350h sur 2 ans

à partir de 0 €



BTS Assurance

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

1350h sur 2 ans

à partir de 0 €



Bachelor Responsable du développement des activités

Financé par OPCO, CPF

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

500h sur 1 an

à partir de 0 €



BTS Négociation Digitalisation Relation Client

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

BTS en 2 ans : 1360h en CFA

à partir de 0 €



CAP Équipier polyvalent du commerce

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 15 ans sortie de 3ème ou Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

À partir de 420 heures par an en centre de formation

à partir de 0 €