



Mise à jour : 28.06.2022

## Vendeur(euse)

### NIVEAU D'EXPÉRIENCE

2 à 5 ans

### SOUS-FAMILLE

Vente

### CODE-ROME

D1407 : Relation technico-commerciale

### FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

### AUTRES APPELLATIONS

VRP H/F , Représentant(e) commercial(e) ,  
Attaché(e) commerciale , Délégué(e)  
commercial(e)

### CODE PCS

225a

## Présentation

Le/la vendeur(euse) promeut et négocie des ventes auprès d'une clientèle professionnelle. Il/elle aide au développement du portefeuille clients et assure un rôle de conseil auprès des clients pour permettre d'adapter les solutions à leurs besoins. Il/elle peut être amené à utiliser plusieurs canaux de ventes.

## Les activités

### CE QU'IL FAIT AU QUOTIDIEN

- Contrôle et reporting concernant la réalisation des activités et des résultats
- Gestion, suivi et enrichissement du fichier clients
- Planification et organisation de l'activité d'un secteur de production
- Planification et organisation de son activité commerciale
- Prise de commandes
- Prospection et relance clients / prospects
- Recueil et remontée d'informations sur le marché, la concurrence et ses produits
- Reporting d'activité et transmission d'informations produits / clients aux services concernés (crédit clients, finances, marketing, etc.)
- Suivi de ses ventes et présentation de ses résultats commerciaux
- Vente des produits / services
- Visites et entretiens commerciaux auprès d'une clientèle professionnelle pour la promotion et la vente de sa gamme de produits



## Les compétences

### SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE ATTENDUS

#### SAVOIR

Chimie	● ○ ○ ○ ○
Commerce	● ● ● ● ●
Marketing	● ○ ○ ○ ○
Négociation commerciale	● ● ● ● ●
Produits et services	● ● ● ● ●
Réglementation	● ● ● ● ●
Réglementation et financement commerce international	● ○ ○ ○ ○

#### SAVOIR-FAIRE

- Analyser le potentiel commercial d'un produit (forces, faiblesses, opportunités, risques)
- Appréhender les problématiques et les métiers du client / prospect, analyser, qualifier et formaliser ses besoins et son potentiel (portefeuille clients)
- Argumenter techniquement et commercialement sur les caractéristiques, performances, avantages concurrentiels des produits, de sa gamme, les évolutions des produits....
- Conseiller le client sur le produit, son utilisation, son transport, sa classification...
- Créer et fidéliser un réseau relationnel avec ses clients, prescripteurs...
- Élaborer son plan d'action commercial (PAC) à partir des objectifs de vente
- Négocier et conclure des contrats de vente pour les produits de la gamme (prix/volume, conditions de vente, délais de livraison, modalités de financement)
- Organiser son temps de travail et ses déplacements en fonction d'objectifs commerciaux.
- Traiter une réclamation, une insatisfaction, un litige client
- Travailler en équipe et en réseau
- Utiliser les équipements et /ou logiciels métier



## Les compétences

### SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE ATTENDUS

#### COMPÉTENCES TRANSVERSES

Utilisation des outils numériques



Anglais



Organisation et gestion du temps



Travail en mode projet



Animation et encadrement d'équipe



Transmission de savoirs et savoir-faire



Travail collaboratif



Relation client



Communication orale et écrite



Analyse et synthèse



Application des règlements et protocoles HSE



Gestion et maîtrise des risques



Diagnostic et résolution de problèmes



Prise d'initiatives



Créativité et inventivité





## Les certifications

### QUELQUES CERTIFICATIONS PERMETTANT D'ACCÉDER AU MÉTIER...

---

#### TITRE PROFESSIONNEL

- TP Assistant(e) commercial(e)
  - TP Assistant(e) commercial(e) France et international
  - TP Chargé de développement et de promotion des ventes cosmétiques et parfums
- 

#### LICENCE PROFESSIONNELLE

- Licence Professionnelle STS Productions Végétales, spécialité Valorisation et commercialisation des plantes aromatiques méditerranéennes
  - Licence Professionnelle DEG Commerce, spécialité Marketing achat et vente à l'international
- 

#### BTS

- BTS Management des unités commerciales
  - BTS Négociation et relation client
  - BTS Technico-commercial
- 

#### CQP

- CQPI Vente Conseil en Magasin



## Parcours professionnels

📁 Métiers appartenant à la même famille que le métier cible

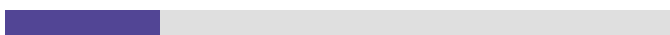
### ■ ■ ■ TRÈS PROCHES

📁 Technico-commercial(e)



### ■ ■ ■ PROCHEs

📁 Spécialiste merchandising / Publicité sur lieu de vente (PLV) H/F



📁 Démonstrateur(trice) en parfumerie - cosmétique



### ■ ■ ■ ÉLOIGNÉS / ÉVOLUTIONS

📁 Responsable du service client H/F



📁 Responsable des ventes H/F



Responsable de centre de profits H/F



📁 Formateur(trice) en parfumerie-cosmétique



📁 Assistant(e) import-export

