



Le commercial a pour objectif de faire progresser le chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour cela, il cherche à capter de nouveaux clients et il entretient également des relations commerciales régulières avec ses clients établis, dont il joue un rôle de conseil. Il sait comprendre les besoins et les attentes de ses clients et sait y répondre en proposant des produits et services adaptés à leurs besoins.

1 FORMATION PERMETTANT D'ACCÉDER AU MÉTIER

- Bac pro Vente
- BTS Négociation et relation client; Technico-commercial; Management des unités commerciales ; DUT Techniques de commercialisation
- Licence pro dans les domaines du commerce et de la vente
- Diplôme des écoles de commerce et de gestion

2 COMPÉTENCES

- Bonne connaissance des produits et du marché
- Savoir négocier les prix et les conditions
- Goût pour le terrain (déplacement chez les clients)
- Savoir parler anglais + une autre langue

3 QUALITÉS REQUISES

- Présentation soignée
- Excellent relationnel
- Sens de l'argumentation
- Ecoute et diplomatie
- Force de conviction
- Autonomie

4 À NOTER

Ce métier se retrouve dans le négoce de peaux brutes, en tannerie-mégisserie, en vêtement de peau, en crépins, en chaussure, en maroquinerie, en ganterie et en sellerie.