

## D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises

### Appellations

- Attaché commercial / Attachée commerciale en biens de consommation auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en biens d'équipement professionnels
- 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 de consommation auprès des entreprises
- Commercial / Commerciale en biens d'équipement 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 de consommation auprès des entreprises
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en biens d'équipement 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 de consommation auprès des entreprises
- Délégué commercial / Déléguée commerciale en biens d'équipement 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 de consommation auprès des entreprises
- Représentant / Représentante en biens d'équipement 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 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
<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)</li><li><input type="checkbox"/> Effectuer une démonstration devant un client ou un public</li><li><input type="checkbox"/> Conseiller une clientèle ou un public</li><li><input type="checkbox"/> Elaborer des propositions commerciales</li><li><input type="checkbox"/> Définir les modalités d'une vente avec un client</li><li><input type="checkbox"/> Réaliser la gestion administrative d'une prospection</li><li><input type="checkbox"/> Suivre le traitement d'une commande client</li><li><input type="checkbox"/> Mener une action commerciale</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Méthodes de plan de prospection</li><li><input type="checkbox"/> Prospection commerciale</li><li><input type="checkbox"/> Techniques de communication</li><li><input type="checkbox"/> Techniques commerciales</li><li><input type="checkbox"/> Organisation de la chaîne logistique</li><li><input type="checkbox"/> Droit commercial</li><li><input type="checkbox"/> Service Après Vente (SAV)</li><li><input type="checkbox"/> Logiciel de gestion clients</li><li><input type="checkbox"/> Outils bureautiques</li></ul>

## Compétences spécifiques

Savoir-faire	Savoirs
<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Prospecter des entreprises</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Commerce de détail</li><li><input type="checkbox"/> Commerce de gros</li><li><input type="checkbox"/> Commerce intermédiaire</li><li><input type="checkbox"/> Grande distribution</li><li><input type="checkbox"/> Circuits de distribution commerciale</li><li><input type="checkbox"/> Langue étrangère - Allemand des affaires</li><li><input type="checkbox"/> Langue étrangère - Anglais des affaires</li><li><input type="checkbox"/> Langue étrangère - Espagnol des affaires</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Intervenir auprès d'une clientèle d'entreprises</li><li><input type="checkbox"/> Intervenir auprès d'une clientèle de collectivités / administration</li></ul>	

## Compétences spécifiques

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

## Environnements de travail

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

## Environnements de travail

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

## Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

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

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises</b> ■ Toutes les appellations	<b>C1206 - Gestion de clientèle bancaire</b> – Toutes les appellations

## Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

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