



Relation commerciale auprès de particuliers

D1403

Le commercial prospecte, visite et développe une clientèle afin de lui présenter et lui vendre des produits pour le compte d'une entreprise qui l'emploie.

Il exerce dans un secteur déterminé en fonction d'objectifs

commerciaux préalablement définis. La détention du permis de conduire est fortement recommandée.

Les profils recherchés

Le prospecteur se doit d'être en mesure d'organiser ses déplacements. Dotée d'une très bonne présentation, il connaît son argumentaire de vente et supporte une rémunération liée aux résultats.

Les compétences requises

- Persévérance et ténacité
- Dynamisme
- Esprit de compétition
- Organisation du travail
- Résistance aux échecs

Conditions d'exercice du métier

Lieux d'exercice :

- Sur un secteur géographique déterminé (une région ou un groupe de départements)

Conditions de travail :

- Déplacements fréquents
- Horaires irréguliers
- Salaire : NC

Les évolutions envisageables :

- Encadrement d'équipes

Se former sur le territoire

AGORA FORMATION VANNES – Plescop

AFTEC VANNES – Vannes

GRETA DE BRETAGNE SUD VANNES - Vannes

Les formations d'accès

Pas de diplôme spécifique nécessaire

Niveau V

L'obtention d'un diplôme de niveau V dans le domaine de la vente peut faciliter l'accès à ce métier.

Localisation des offres à pourvoir sur les 3 derniers mois

