

COMMERCIAL-E ITINÉRANT-E



Secteur :

➤ **Commerces de gros**



Insertion professionnelle :



Affinité :

Le contact humain
Me déplacer



Perspectives d'évolution :



Niveau d'étude conseillé :

BAC +2

La mission principale du/de la commerciale itinérant-e est de **vendre les produits et les services de l'entreprise en démarchant une clientèle de professionnels**. Il/elle apporte des **conseils et solutions techniques adaptés aux besoins de son client** et avec le concours des experts de son équipe. Il/elle doit prendre en compte les objectifs commerciaux définis par l'entreprise et adapter sa stratégie de prospection et de fidélisation en fonction. Il/elle **développe un portefeuille de clientèle, établit et entretient la relation commerciale** avec des visites régulières chez ses clients.

Les missions



- ✓ Organisation de son activité commerciale : recueil des informations, organisation des rendez-vous, devis, relances, réalisation de tableau de suivi
- ✓ Réalisation des prospections, relances et fidélisation des clients gestion d'un portefeuille de clients et développement de son réseau
- ✓ Préparation et chiffrages des offres commerciales
- ✓ Présentation et sélection des produits et services adaptés aux besoins du client
- ✓ Négociation de la vente et présentation des conditions de règlement, de livraison, des conditions d'achat
- ✓ Traitement des réclamations clients

Le lieu de travail



- ✓ Tout types de structure : de TPE (Très petites entreprises) / PME (Petites et moyennes entreprises) aux grands groupes internationaux

Les qualités requises



- ✓ Aisance relationnelle
- ✓ Sens de l'organisation et autonomie
- ✓ Dynamisme
- ✓ Sens des responsabilités
- ✓ Force de persuasion
- ✓ Négociation
- ✓ Résistance au stress
- ✓ Esprit d'équipe
- ✓ Optimisme
- ✓ Mobilité

Les formations possibles



Niveau bac +2 :

- ✓ [BTS Négociation et digitalisation de la relation client](#)
- ✓ [BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques](#)

Niveau bac +3

- ✓ [BUT Techniques de Commercialisation : business international](#)

Certifications

- ✓ [CQP commercial itinérant clientèle professionnelle](#)

Les possibilités d'évolution



- ✓ [Manager d'équipe commerciale itinérante](#)
- ✓ [Manager d'équipe commerciale sédentaire](#)
- ✓ [Responsable d'unité commerciale](#)
- ✓ Responsable commercial(e)

Comment accéder à ce métier ?

Se former en alternance

En savoir plus +

Se faire accompagner

En savoir plus ✓

Découvrez les métiers en visites immersives 360°



Les métiers de la distribution en
produits de décoration du
bâtiment

Faire la visite ✓



Les métiers de la distribution de
produits électriques, sanitaires et
génie climatique

Faire la visite ✓