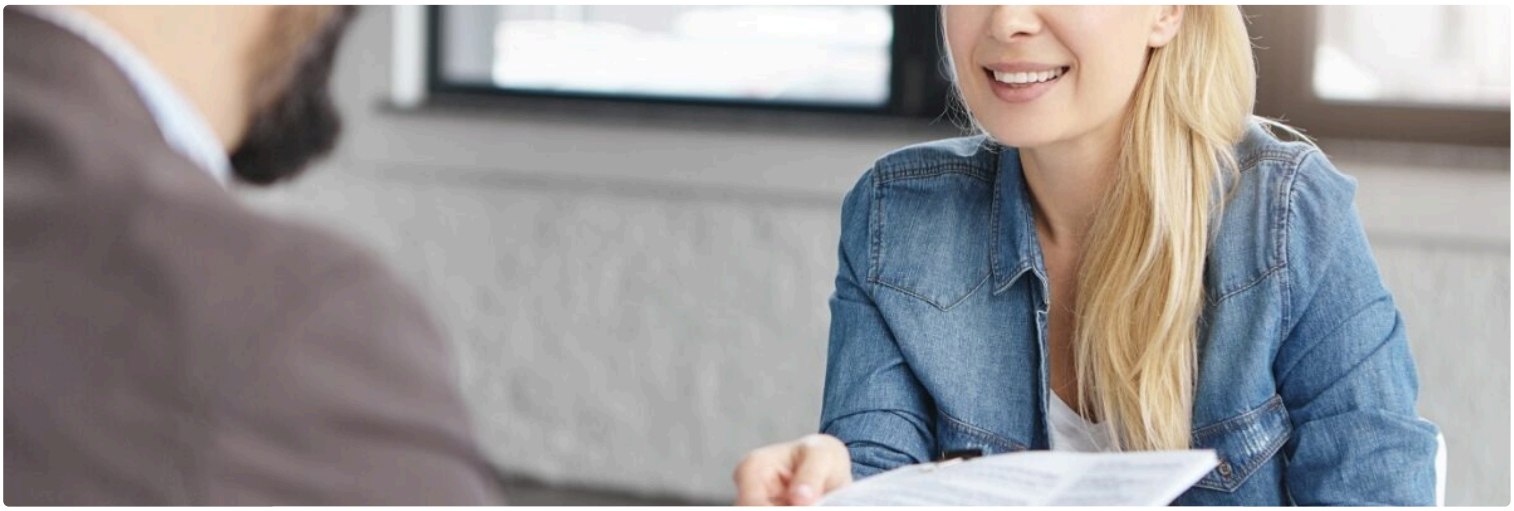
ATTACHÉ·E COMMERCIAL·E



Secteur :
Location et entretien textile

Affinité :
Le contact humain

Niveau d'étude conseillé :
BAC +2

Insertion professionnelle :

Perspectives d'évolution :

L'attaché·e commercial·e clientèle **développe l'activité commerciale en recherchant de nouveaux clients et en fidélisant ceux existants.** C'est un métier de terrain, souvent en déplacement, qui consiste à conseiller, négocier et proposer des offres adaptées aux besoins des entreprises. Il/elle s'appuie aussi sur les outils numériques pour suivre et gérer la relation client.

Les missions

- Prospecter de nouveaux clients
- Analyser et identifier les besoins des clients déjà existants et des clients potentiels
- Proposer des offres commerciales adaptées
- Conseiller et accompagner les clients
- Développer et entretenir la relation commerciale
- Assurer le suivi de la satisfaction client
- Négocier et conclure des contrats
- Gérer les devis, contrats et facturation

Le lieu de travail

- Blanchisseries industrielles avec déplacements fréquents

Les qualités requises

- Sens du relationnel et de la communication
- Capacité d'analyse
- Organisation
- Adaptation face aux imprévus
- Esprit de persuasion
- Autonomie
- Esprit d'équipe

Les formations possibles

Bac +2

- BTS Conseil et commercialisation de solutions-techniques
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BUT techniques de commercialisation

Bac +3

- Licence pro mention commerce et distribution
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention technico-commercial
- Diplôme supérieur en marketing, commerce et gestion (EFC)

Bac +3 à Bac +5 :

- Responsable en marketing, commercialisation et gestion (EGC)

Les possibilités d'évolution

- Chef.fe de secteur
- Responsable des ventes
- Responsable service clients

Comment accéder à ce métier ?

Se former en alternance

En savoir plus +

Se faire accompagner

En savoir plus ✔