

Commercial(e) Itinérant(e)

La mission principale du commercial itinérant est de **vendre les produits et les services de l'entreprise en démarchant une clientèle de professionnels**. Il apporte des conseils et solutions techniques adaptés aux besoins de son client et avec le concours des experts de son équipe.

En bref

- **Secteur** Commerces de gros
- **Domaine** Commercial
- **Niveau d'étude conseillé** Bac +2
- **Perspective d'évolution** Elevée
- **Insertion professionnelle** Elevée



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



Lieu de travail

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



Qualités requises

Aisance relationnel

Sens des responsabilités

Négociation



Sens de l'organisation et de l'autonomie

Dynamisme

Force de persuasion



Formations possibles

Niveau bac +2 :

- BTS Négociation et Relation Client
- BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques
- BTSA Technico-Commercial spécialité produits alimentaires

Niveau bac +3 :

- BUT Techniques de Commercialisation
- Licences Professionnelles Commercialisation de produits et services



Possibilités d'évolution

- Manager d'équipe commerciale itinérant(e)
- Responsable d'unité commerciale
- Responsable commercial(e)

Pour découvrir d'autres métiers du secteur, rendez-vous sur alternance.akto.fr

