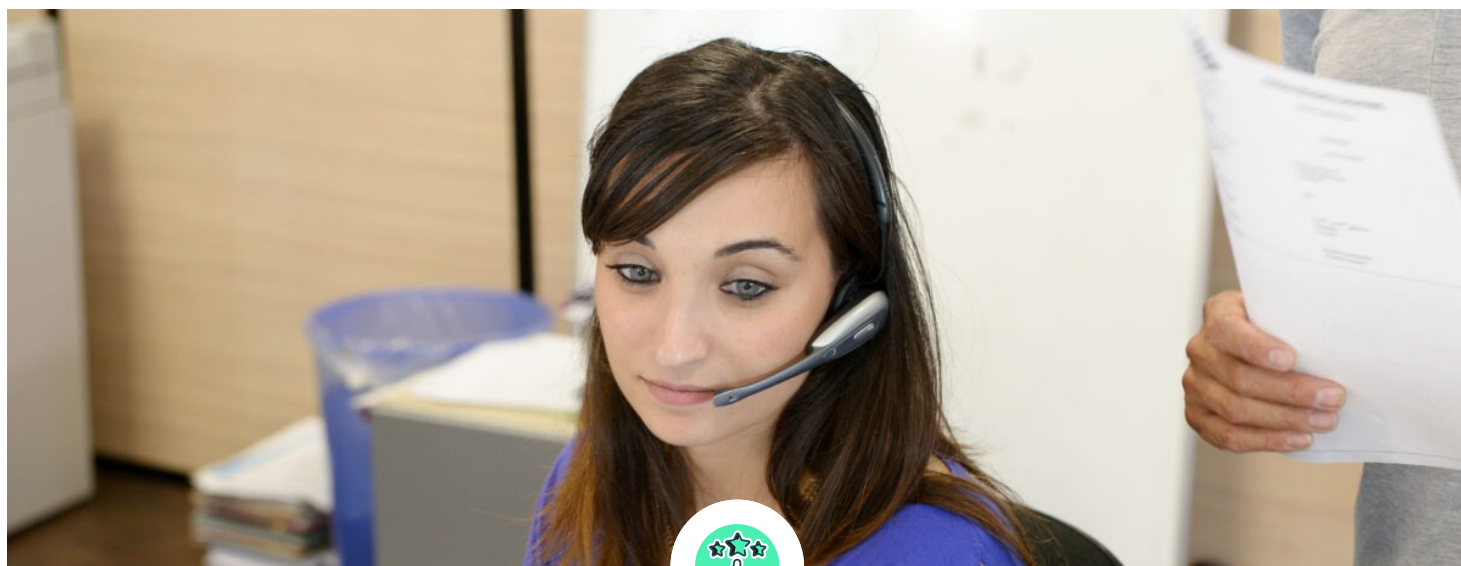


VENDEUR(EUSE) CONSEIL À DISTANCE



Secteur :

► **Commerces de gros**



Insertion professionnelle :



Affinité :

Le travail manuel
Le contact humain



Perspectives d'évolution :



Niveau d'étude conseillé :

BAC

Son objectif principal : **assurer et développer la relation commerciale à distance**. Le vendeur conseil à distance **réalise des activités de vente, de conseil et parfois de prospection**, dans le cadre d'opérations commerciales ciblées. Il **gère les relations et suit les dossiers client** (suivi des réclamations, relance, etc.) en vue de les fidéliser.

Les missions



- ✓ Recueil des informations et de la documentation (contacts clients ou prospects)
- ✓ Planification des activités
- ✓ Préparation et mise à jour des contacts clients ou prospects dans la base de données
- ✓ Recueil d'informations sur les pratiques, les besoins, les projets du prospect ou du client
- ✓ Conseils techniques sur les produits, services et solutions proposés par l'entreprise
- ✓ Sélection des produits et services adaptés aux besoins du client
- ✓ Conclusion de la vente et définition des conditions de règlement, de livraison et des conditions d'achat
- ✓ Relation clients après-vente

Le lieu de travail



- ✓ Agence commerciale
- ✓ Centre de relation client

Les qualités requises



- ✓ Ecoute
- ✓ Pédagogie
- ✓ Calme
- ✓ Sens de l'organisation
- ✓ Diplomatie

Les formations possibles



Niveau bac :

- ✓ Bac Pro Vente négociation prospection suivi de clientèle
- ✓ [Bac Pro Technicien conseil vente en alimentation option produits alimentaires](#)
- ✓ [Bac Pro Commerce Mention Complémentaire Assistance, conseil, vente à distance](#)

Niveau bac +2 :

- ✓ [BTS Négociation et digitalisation de la relation client](#)

Niveau bac +3 :

- ✓ [BUT Techniques de commercialisation](#)

Les possibilités d'évolution



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

Comment accéder à ce métier ?

Se former en alternance



Se faire accompagner pour y accéder

