

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 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. Il doit prendre en compte les objectifs commerciaux définis par l'entreprise et adapter sa stratégie de prospection et de fidélisation en fonction. Il **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](#)
- ✓ BTSA Technico-Commercial spécialité produits alimentaires

Niveau bac +3

- ✓ [BUT Techniques de Commercialisation](#)
- ✓ [Licences Professionnelles Commercialisation de produits et services](#)

Les possibilités d'évolution



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

Trouve ta place

Comme Axel, toi aussi trouve ta place dans l'un des métiers du commerce de gros !



Comment accéder à ce métier ?

Se former en alternance



Se faire accompagner pour y accéder

