

## D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises

### Appellations (Métiers courants)

- Commercial / Commerciale en services auprès des entreprises
- Délégué commercial / Déléguée commerciale en services auprès des entreprises
- Commercial vendeur / Commerciale vendeuse d'espaces publicitaires web
- Représentant / Représentante en biens de consommation auprès des entreprises

### Définition

Prospecte une clientèle d'entreprises utilisatrices ou de revendeurs afin de présenter et de vendre des produits ou des services selon les objectifs commerciaux de la structure. Réalise le suivi commercial de la clientèle (opérations de fidélisation, enquêtes de satisfaction, ...). Peut coordonner l'activité d'une équipe de vente.

### Accès à l'emploi métier

*Remarque ADEM : Les informations décrites dans cette rubrique ne sont pas applicables au Luxembourg*

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac +2 (BTS, DUT, ...) en vente, négociation et relation client, techniques de commercialisation, .... ou avec une expérience professionnelle dans le secteur du produit ou du service vendu.

### Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises commerciales, industrielles ou de sociétés de services en relation avec différents services (marketing, administration des ventes, logistique, ...) et en contact avec la clientèle.

L'activité de cet emploi/métier peut s'exercer auprès d'un ou plusieurs employeurs ou à titre indépendant.

### Activités et compétences de base

Activités	Compétences
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Concevoir le plan de prospection et établir le plan de tournée</li><li>■ Effectuer la présentation ou la démonstration du produit au client et le conseiller</li><li>■ Elaborer la proposition commerciale et arrêter avec le client les modalités du contrat de vente ou le devis</li><li>■ Réaliser le suivi administratif de la prospection et informer l'équipe</li><li>■ Effectuer le suivi de la commande (disponibilité des produits, délai de livraison, traitement des réclamations, ...) et de la clientèle (opérations de fidélisation, enquêtes de satisfaction, relances, ...)</li><li>■ Mener des actions commerciales lors de manifestations événementielles</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Droit commercial</li><li>■ Organisation de la chaîne logistique</li><li>■ Procédures de traitement de Service Après Vente -SAV-</li><li>■ Techniques de communication</li><li>■ Techniques de prospection commerciale</li><li>■ Techniques commerciales</li><li>■ Utilisation d'outils bureautiques (traitement de texte, tableur,...)</li></ul>

## D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises

### Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
Intervenir dans un domaine : <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Commerce de détail</li> <li>■ Commerce de gros</li> <li>■ Commerce intermédiaire</li> <li>■ Grande distribution</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Circuits de distribution commerciale</li> </ul>
Intervenir auprès d'une clientèle de : <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Collectivités/Administration</li> <li>■ Comités d'entreprises</li> <li>■ Entreprises</li> <li>■ Grands comptes</li> <li>■ Groupes, Grandes entreprises</li> <li>■ Petites et Moyennes Entreprises -PME/PMI-</li> <li>■ Revendeurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Procédures d'appel d'offres</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Participer à la définition de la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Suivre et analyser les données d'activité du service ou de la structure et proposer des axes d'évolution</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Mettre en place des actions de merchandising (mise en valeur des produits, affichage ...) chez un client lors d'actions promotionnelles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Techniques de merchandising</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Coordonner l'activité d'une équipe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Techniques d'animation d'équipe</li> </ul>

### Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Entreprise commerciale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Aéronautique, spatial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Agent commercial</li> </ul>

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Entreprise de travail temporaire</li> <li>■ Entreprise industrielle</li> <li>■ Société de services</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Agriculture</li> <li>■ Alimentaire</li> <li>■ Armement</li> <li>■ Automobile</li> <li>■ Bâtiment et Travaux Publics -BTP-</li> <li>■ Bois, ameublement</li> <li>■ Chimie</li> <li>■ Chimie fine</li> <li>■ Combustibles</li> <li>■ Commerce/vente</li> <li>■ Electricité</li> <li>■ Electroménager</li> <li>■ Electronique</li> <li>■ Energie, nucléaire, fluide</li> <li>■ Ferroviaire</li> <li>■ Habillement, cuir, textile</li> <li>■ Industrie cosmétique</li> <li>■ Industrie du papier, carton</li> <li>■ Industrie graphique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ VRP exclusif</li> <li>■ VRP multcartes</li> </ul>

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Information et communication</li> <li>■ Informatique et télécommunications</li> <li>■ Mécanique, travail des métaux</li> <li>■ Métallurgie, sidérurgie</li> <li>■ Machinisme</li> <li>■ Nautisme</li> <li>■ Optique, optronique</li> <li>■ Pétrochimie</li> <li>■ Parachimie</li> <li>■ Plasturgie, caoutchouc, composites</li> <li>■ Recyclage</li> <li>■ Sécurité, hygiène, environnement</li> <li>■ Sport et loisirs</li> <li>■ Tourisme</li> <li>■ Transport/logistique</li> <li>■ Verre, matériaux de construction</li> </ul>	

Mobilité professionnelle

Emplois proches

Depuis

Vers

## D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises

### Mobilité professionnelle

#### Emplois proches

Depuis	Vers
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ C1102 - Conseil clientèle en assurances</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ D1213 - Vente en gros de matériel et équipement</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules</li></ul>

#### Emplois envisageables si évolution

Depuis	Vers
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ C1206 - Gestion de clientèle bancaire</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ C1504 - Transaction immobilière</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ D1405 - Conseil en information médicale</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ D1407 - Relation technico-commerciale</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ K2111 - Formation professionnelle (Formateur / Formatrice commerce vente)</li></ul>