

ATTACHE COMMERCIAL

Synonymes :	Commercial, Technico-commercial, Délégué commercial, Représentant
Métiers associés :	Attaché commercial auprès des entreprises (B to B), Chargé de clientèle, Chargé de comptes, Responsable des services d'assistance clientèle
Domaine professionnel :	Commerce

PRESENTATION DU METIER

L'attaché commercial fait partie de la force de vente de l'entreprise. Son objectif est de faire progresser le chiffre d'affaires.

Pour cela,

- Il entretient des relations commerciales régulières avec les clients. Ce suivi permet d'adapter les prestations aux attentes de la clientèle.
- Il prospecte des nouveaux clients.

L'attaché commercial peut travailler dans l'industrie, la distribution, et, de plus en plus, dans les services.

COMPETENCES TECHNIQUES

- ◆ Maîtriser les enjeux de l'entreprise dans le contexte national, européen et international,
- ◆ Elaborer, mettre en place, suivre une offre commerciale,
- ◆ Acquérir une expertise dans la commercialisation de biens et de services complexes,
- ◆ Négocier et suivre les contrats,
- ◆ Réaliser la vente des différents produits et services auprès de clients et en gérer en interne les éventuelles incidences (relations avec la production).

La pratique de l'anglais est vivement conseillée.

Dans l'industrie, une double compétence technique et commerciale est nécessaire.

QUALITES INDIVIDUELLES

- Une réelle curiosité pour bien connaître les produits, leurs caractéristiques, leurs évolutions techniques.
- De l'organisation, de la rigueur et un goût pour l'autonomie.
- Une présentation soignée, une excellente expression orale.

- Le sens de l'écoute, du dialogue et l'esprit d'initiative pour négocier.

REMUNERATION

Les salaires sont pratiquement toujours constitués d'un fixe et d'une commission (calculée en fonction des ventes réalisées).

- Débutant (niveau bac pro) : 1200 euros brut par mois (commissions comprises).
- Jeune cadre : 2 300 euros par mois.

FORMATION

Les bac + 2 et les bac + 3 restent privilégiés pour cette fonction :

- Les diplômés de niveau bac + 2 en commerce tel que le **DUT TC de L'IUT Lille 2 à Roubaix**¹ sont grandement appréciés.
- Au niveau bac + 3, il existe de nombreuses licences professionnelles dans les domaines du commerce et de la vente.

A titre d'exemple, **L'IUT Lille 2 à Roubaix propose 2 Licences professionnelles :**

- **la licence professionnelle « Commercialisation de produits et services inter-entreprises (B to B) »**¹
- **la licence professionnelle « Technico-commercial Transport et Logistique »**¹

À l'issue de leur formation, ces diplômés ont acquis une double compétence technique et commerciale.

SOURCES

- www2.univ-lille2.fr/iut
- www.onisep.fr
- www.studyrama.com

¹ IUT Lille 2 rond point de l'Europe – BP 557 – 59060 Roubaix cedex 01 – Tél : 33 (0)3 28 33 36 20