



Agent immobilier

Animateur socioculturel

Animateur sportif

Asset manager immobilier

✓ **Attaché commercial**

Auditeur financier

Comptable

Conseil en management

Conseiller banque en ligne

Contrôleur financier

Directeur marketing

Huissier de justice

Juriste avocat spécialisé
en droit des ENR

Juriste en entreprise

Officier de police

Responsable
des ressources humaines

Attaché commercial

Il passe une partie de sa semaine à sillonner les routes à la rencontre de ses clients pour leur vendre les produits ou services de son entreprise. Il peut démarcher des grandes surfaces ou petits commerçants pour leur vendre des bonbons, par exemple. Ou des entreprises pour leur louer des espaces de

séminaires. Attention, il n'opère pas sur la France entière. Il travaille sur un secteur donné qui varie en fonction de la taille de son entreprise et de l'étendue de ses ventes (une ville, un département, une région...). Le temps passé au bureau (rarement plus d'une matinée par jour) est consacré à la rédaction de ses propositions de ventes, à l'analyse des ventes, au suivi de ses commandes... C'est aussi de là qu'il contacte les clients potentiels qu'il a repérés. Car fidéliser ses clients ne suffit pas pour développer son chiffre d'affaires. Il faut en trouver de nouveaux. Ensuite il planifie ses déplacements pour les jours suivants. Si la tchatche et le pouvoir de persuasion sont importants... une capacité à être autonome et organisé est également nécessaire. Enfin, il faut être résistant aux rendez-vous à la chaîne et aux kilomètres en voiture !



© Fotolia - baranq

FORMATION

BTS Management des unités commerciales (MUC),
Négociation et relation client (NRC) ou
Technico-commercial. Ou le DUT Techniques
de commercialisation.



FONDATION
**CROISSANCE
RESPONSABLE**
INSTITUT DE FRANCE