

Attaché commercial/attachée commerciale en biens d'équipement professionnels (14311)

Informations sur le groupe de métiers

Les métiers du groupe

Délégué commercial en biens d'équipement professionnels 5

Informations sur l'ensemble des métiers du groupe

Conditions générales d'exercice de ce groupe de métiers

- L'emploi/métier comporte des déplacements quotidiens en véhicule (parfois fourni) sur un secteur géographique qui peut être très étendu.
 - La rémunération est généralement composée d'un fixe, complété par des primes ou des commissions. Le statut de VRP (voyageur représentant placier) peut être lié à l'exercice de cette profession.

Lieux d'exercices

- Local.
- Départemental, régional.
- Multirégional.
- International.

Conditions de travail

- VRP exclusif.
- VRP multiscarte.

Métiers proches (Voir aussi)

- [Attaché commercial/attachée commerciale en biens de consommation auprès des entreprises \(14313\)](#)
- [Attaché commercial/attachée commerciale en biens intermédiaires et matières premières \(14312\)](#)
- [Attaché commercial/attachée commerciale en services auprès des entreprises \(14314\)](#)

Liens

Ci-dessous vous trouverez une liste non-exhaustive d'organismes officiels en lien avec le métier.

FBR

Fédération Belge des Représentants de Commerce

<http://https://www.bfh-fbr.be/fr/default/1000000/Accueil.aspx>

Analyses sur le groupe de métiers

Le métier sur le marché de l'emploi

Le métier d'attaché commercial en biens d'équipement professionnels est un métier "transversal", c'est-à-dire qu'il peut être exercé dans plusieurs secteurs d'activité comme, par exemple, les secteurs du commerce de gros, des services aux particuliers et aux entreprises, du commerce de détail, de la construction, des services TIC (Technologies de l'Information et de la Communication), de l'énergie, etc.

Les offres d'emploi reçues directement d'employeurs par le Forem s'élèvent en 2018 à un peu moins de 700 opportunités d'emplois auxquelles il convient d'ajouter près de 3.800 renseignées par les partenaires privés du Forem. Toutes ces offres ne sont pas à pourvoir uniquement sur le sol wallon. Un grand nombre d'entre elles, en particulier celles communiquées par les partenaires privés, concernent des emplois situés en Flandre ou à Bruxelles.

Parmi les offres gérées uniquement par le Forem (voir graphique), c'est en Province de Liège et de Hainaut que l'on trouve le plus grand nombre d'opportunités.

Sur base des offres pour lesquelles le Forem dispose d'informations complètes, les contrats à durée indéterminée et les contrats intérimaires se retrouvent dans la majorité des offres d'emploi pour ce métier.

Le travail à temps plein de jour est proposé dans la quasi-totalité des offres.

Les employeurs demandent plus d'expérience aux candidats pour exercer ce métier qu'en règle générale : dans trois quarts des opportunités d'emploi, une expérience est souhaitable.

Le type de compétences recherchées par les employeurs pour ce profil est multiple et relativement pointu. Les employeurs recherchent des candidats possédant des connaissances commerciales, techniques et parfois linguistiques (quatre offres sur dix). Les langues demandées sont le plus souvent le néerlandais suivi de l'anglais. Les conditions de travail sont souvent contraignantes, obligeant de nombreux déplacements et quelquefois un statut d'indépendant.

Il s'agit d'un métier « porteur » qui offre de bonnes chances d'insertion à l'emploi.

Le métier est repris dans la liste des fonctions critiques et métiers en pénurie 2019 (sur base des données 2018) comme étant un métier critique non en pénurie.

La globalisation, l'e-commerce et les nouvelles technologies ont un impact important sur ce métier. L'attaché commercial devra avoir des connaissances encore plus pointues des produits pour convaincre des clients de plus en plus exigeants et de mieux en mieux informés. Il pourra s'aider des outils numériques.

Le délégué commercial en biens d'équipement professionnels appartient à la catégorie professionnelle des "agents de vente et d'achat, courtiers", dont le nombre de travailleurs actifs en Wallonie est estimé en 2017 par les Enquêtes sur les forces de travail à 14.500 individus (selon la nomenclature ISCO, Direction générale Statistique et Information économique - Enquête sur les forces de travail).

Voir aussi :

- [Le Forem, Effets de la transition numérique sur le secteur de la distribution et de l'e-commerce](#)
- [Le Forem, Identification des besoins de main-d'œuvre](#)
- [Liste 2019 des métiers en tension de recrutement en Wallonie](#)

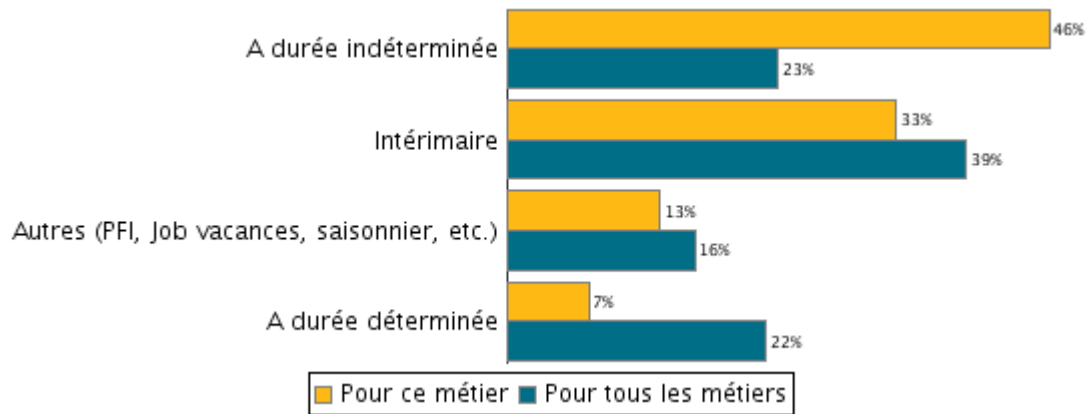
Évolution de l'emploi (estimations)

Attaché commercial/attachée commerciale en biens d'équipement professionnels

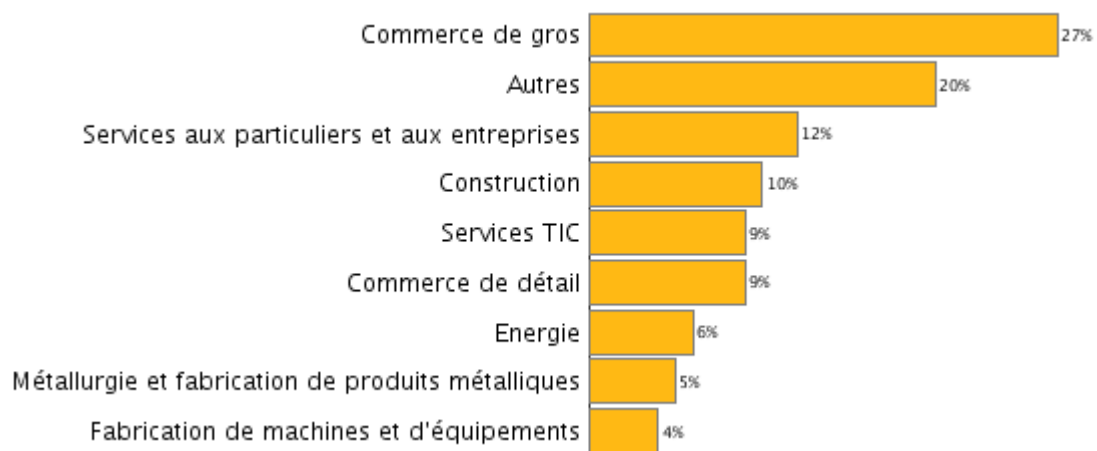
Analyse des offres d'emploi reçues par le Forem pour ce groupe de métiers

Evolution des offres

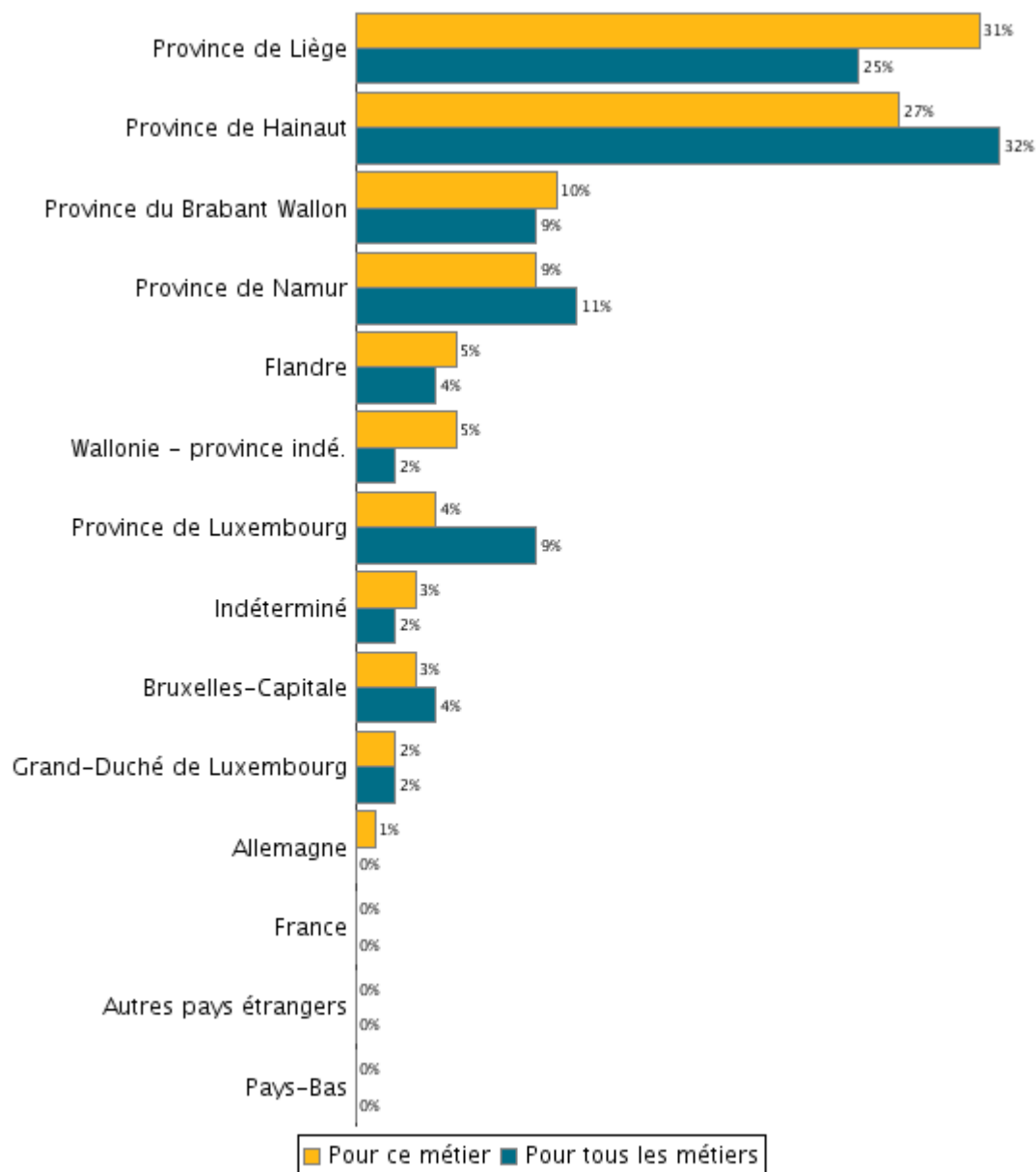
Types de contrats de travail proposés par les employeurs (2018)



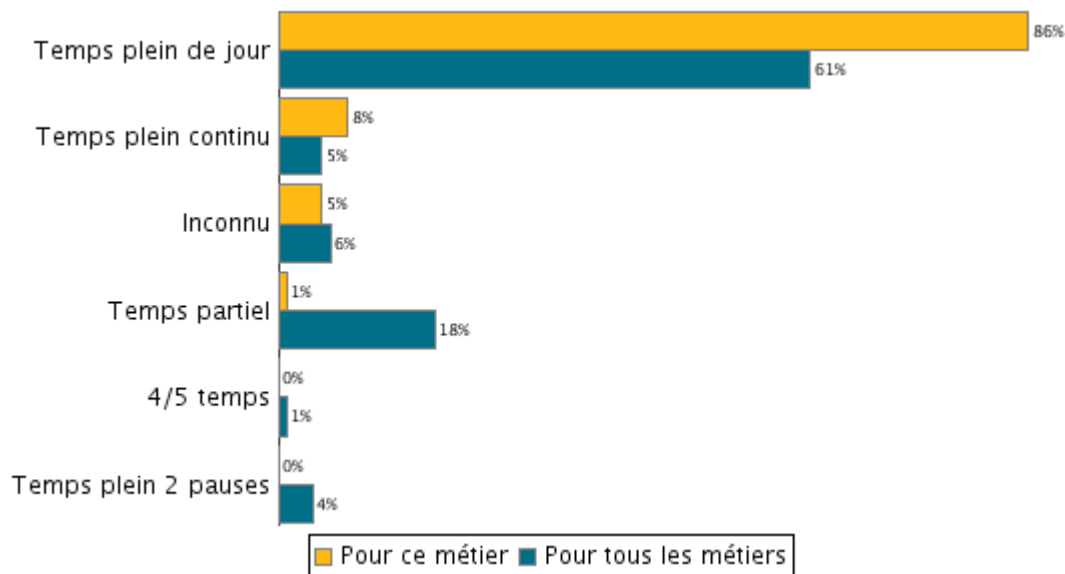
Principaux secteurs d'activités à l'origine des opportunités d'emploi (2018)



Répartition géographique des entreprises émettrices d'opportunités d'emploi (2018)



Types de régimes de travail proposés par les employeurs (2018)



Description des métiers du groupe

Délégué commercial en biens d'équipement professionnels

Prospecte, visite et conseille une clientèle de professionnels pour leur vendre les biens d'équipements nécessaires à leur activité (machine agricole, véhicule spécialisé, matériel de manutention, matériel de bureau, produit de la construction aéronautique,...).

Activités du métier

Activités de base

- Prospecter des nouveaux marchés
- Démarcher des clients
- Fidéliser la clientèle
- Détecter les besoins/attentes des interlocuteurs
- Présenter les produits ou services correspondant aux besoins des interlocuteurs
- Délivrer des solutions adaptées aux besoins et attentes de l'interlocuteur
- Rédiger des offres de prix
- Organiser des démonstrations
- Mener des négociations
- Conclure un contrat
- Assurer le suivi de la vente
- Assurer le support administratif des activités de vente
- Assurer le reporting interne des activités de vente
- Maintenir à jour ses connaissances techniques

Activités spécifiques

- Etablir un plan de prospection

- Répondre à des appels d'offre
- S'assurer de la conformité de la facturation et de l'adaptation tarifaire
- Traiter et orienter les réclamations et/ou les plaintes reçues
- Participer à l'organisation d'une manifestation de relations publiques (salon, inauguration, exposition...)
- Participer à l'élaboration et/ou l'évolution de la politique commerciale de l'entreprise
- Collaborer à l'élaboration d'un plan de vente
- Participer à des réunions, colloques et séminaires
- Utiliser des outils informatiques de Gestion de la Relation Client (CRM)
- Collaborer avec des équipes pluridisciplinaires

Aptitudes à l'emploi

- Respecter les horaires convenus
- Réagir rapidement, avec calme et maîtrise de soi, en présence d'un événement soudain
- Appliquer rigoureusement les règles de l'entreprise en matière de sécurité, d'hygiène et de respect de l'environnement
- Respecter la déontologie et appliquer la réglementation et les instructions en vigueur dans l'entreprise
- Présenter une image positive de l'entreprise
- S'intégrer dans l'environnement de travail
- Se tenir informé de l'évolution du métier
- Communiquer aisément
- Adhérer aux objectifs de l'entreprise
- Travailler méthodiquement et rigoureusement
- Etablir et entretenir des relations avec des interlocuteurs variés
- Entretenir une relation de confiance avec le client
- S'adapter à la diversité de la clientèle et ses attentes
- Avoir une présentation adaptée
- Résister au stress
- Etre capable de s'auto former
- Faire preuve de rigueur, de méthode et d'organisation
- Etre autonome
- Faire preuve de sens commercial
- Posséder un esprit de compétition
- Etre orienté résultats
- Etre orienté clients
- Faire preuve de flexibilité
- Etre capable d'évaluer son activité commerciale, ses résultats et de mettre en place, si nécessaire, des mesures correctives en accord avec sa direction
- Faire preuve d'un esprit de collaboration

- Etre disponible
- Etre à même de jongler avec les chiffres et de les intégrer dans les arguments de vente

Autres appellations

Synonymes

- Agent commercial en biens d'équipement professionnels
- Attaché commercial en biens d'équipement professionnels
- Représentant
- Commercial en biens d'équipements professionnels
- Délégué technico-commercial en biens d'équipements professionnels
- Conseiller commercial en biens d'équipements professionnels

N.B. Cette plateforme d'information donne un éclairage sur différentes facettes du marché de l'emploi: les secteurs d'activités, les métiers et professions, les études et formations professionnalisantes. Elle n'a pas de prétention à fournir une analyse exhaustive de tous les aspects de l'activité du marché du travail.