

Attaché commercial/attachée commerciale en biens de consommation auprès des entreprises (14313)

Informations sur le groupe de métiers

Les métiers du groupe

Délégué commercial en biens de consommation 4

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 automobile (parfois fournie) ou en véhicule utilitaire (vente en laisser-sur-place ou mise en oeuvre du marchandisage), qui peuvent couvrir, selon les cas, un secteur géographique très étendu.
- La rémunération se compose généralement 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 multcartes.

Métiers proches (Voir aussi)

- [Attaché commercial/attachée commerciale en biens d'équipement professionnels \(14311\)](#)
- [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

Les attachés commerciaux en biens de consommation auprès des entreprises sont recrutés dans une grande variété de secteurs : les secteurs du commerce, de l'industrie alimentaire, de l'énergie, des services aux particuliers et aux entreprises, des services TIC (Technologies de l'Information et de la Communication), de la construction, du secteur automobile, etc.

En 2021, le Forem a diffusé 371 offres d'emploi pour le métier d'attaché commercial en biens de consommation auprès des entreprises (hors offres communiquées par les autres services publics de l'emploi), dont 358 gérées directement par le Forem.

L'analyse des 358 opportunités d'emploi pour lesquelles le Forem dispose d'informations complètes révèle que la moitié des postes d'attachés commerciaux en biens de consommation auprès des entreprises étaient proposés en province de Liège, du Brabant wallon et de Hainaut. Toutefois le métier nécessite le plus souvent de se déplacer en différents endroits d'un territoire, à une échelle qui dépasse celle de la province. Par conséquent, un grand nombre d'offres n'ont pu être localisées précisément. Pour ce métier, les employeurs demandent plus souvent qu'en règle générale, la possession d'un permis de conduire B.

Parmi les contrats proposés dans les offres gérées par le Forem pour ce métier, 4 sur 10 sont des contrats à durée indéterminée, 3 sur 10 à durée déterminée. Par ailleurs, l'emploi est souvent exercé sous statut indépendant.

Ce métier s'exerce essentiellement à temps plein de jour (7 cas sur 10).

Des connaissances en langues sont parfois demandées (néerlandais et, dans une moindre mesure, l'anglais).

Plus de la moitié des employeurs recherchent des candidats expérimentés : il faut être un « bon vendeur », mais aussi un « bon technicien ».

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

Pour ce métier, des difficultés de recrutement ont été au fil des ans pointées par les employeurs. Pour plus d'informations, consulter la liste des fonctions critiques et métiers en pénurie sur leforem.be.

Equivalence des métiers dans la nouvelle nomenclature dont se dote le Forem dans les applications récentes :

1431301 Délégué commercial en biens de consommation ; D140201-1 Délégué commercial grands comptes et entreprises

Voir aussi :

- [Le Forem, Effets de la transition numérique sur le secteur de la distribution et de l'e-commerce](#)
- [Le Forem, Dispenses pour reprise d'études de plein exercice](#)

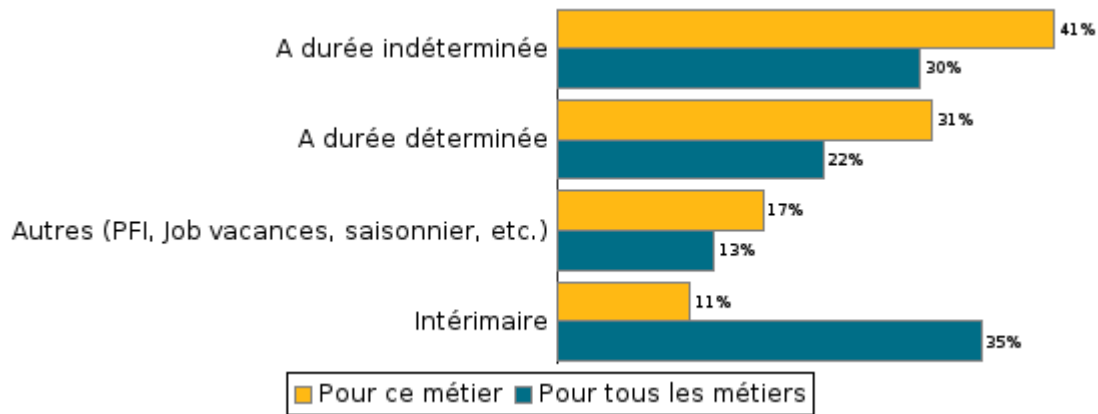
Évolution de l'emploi (estimations)

Attaché commercial/attachée commerciale en biens de consommation auprès des entreprises

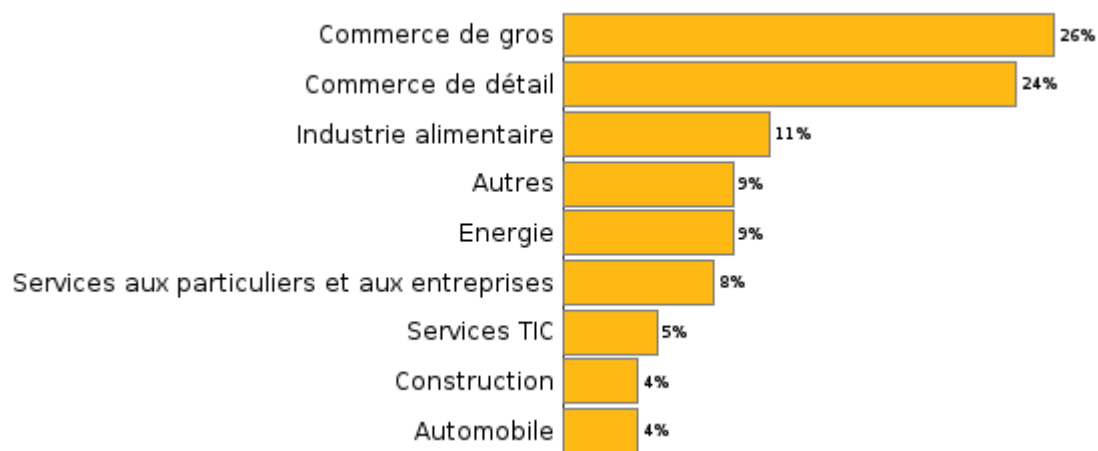
Analyse des offres d'emploi reçues par le Forem pour ce groupe de métiers

Évolution du nombre d'emplois (travailleurs)

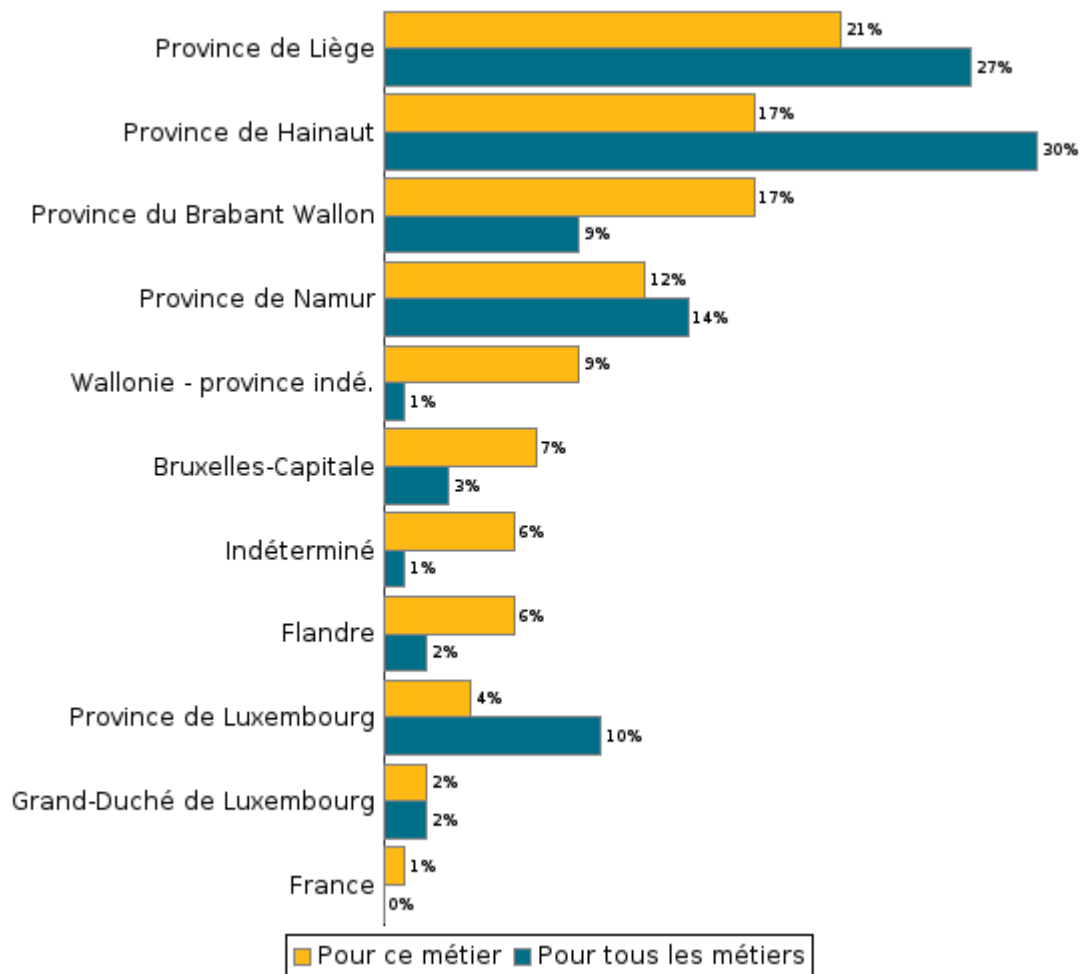
Types de contrats de travail proposés par les employeurs (2021)



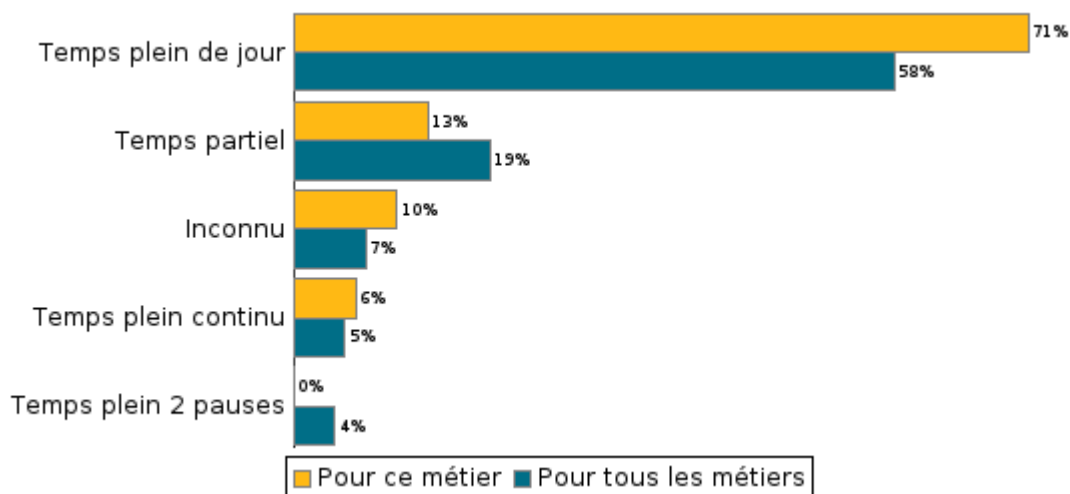
Principaux secteurs d'activités à l'origine des opportunités d'emploi (2021)



Répartition géographique des entreprises émettrices d'opportunités d'emploi (2021)



Types de régimes de travail proposés par les employeurs (2021)



Description des métiers du groupe

Délégué commercial en biens de consommation

Prospecte, visite et conseille une clientèle essentiellement constituée de revendeurs, parfois d'entreprises utilisatrices, pour leur vendre les produits proposés par son entreprise (produits alimentaires, produits culturels et ludiques, articles de sport, articles de décoration, fournitures automobiles, matériels ménagers,...).

Activités du métier

Activités de base

- Prospecter des nouveaux marchés
- Démarcher des clients et des prospects
- 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
- 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

- Organiser des démonstrations
- Conseiller le client sur l'implantation des produits dans la surface de vente
- Etablir un plan de prospection
- Participer à la production, à la mise en oeuvre et à la diffusion d'informations techniques et commerciales
- Répondre à des appels d'offre
- S'assurer de la conformité de la facturation et de l'adaptation tarifaire
- Participer au service après-vente
- 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
- Utiliser des outils informatiques de Gestion de la Relation Client (CRM)

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 de consommation
- Attaché commercial en biens de consommation
- Conseiller commercial en biens de consommation
- Représentant en biens de consommation
- Commercial en biens de consommation
- Conseiller technico-commercial en biens de consommation

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.