

Attaché commercial/attachée commerciale en services auprès des entreprises (14314)

Informations sur le groupe de métiers

Les métiers du groupe

Délégué commercial en services auprès des entreprises 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) sur un secteur géographique qui peut être 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

- Localisation :
- Agence de publicité.
- Régie publicitaire.
- Zone d'activité :
- Transports, voyages.
- 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 d'équipement professionnels \(14311\)](#)
- [Attaché commercial/attachée commerciale en biens intermédiaires et matières premières \(14312\)](#)

Liens

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

Analyses sur le groupe de métiers

Le métier sur le marché de l'emploi

Comme pour les autres métiers d'attachés commerciaux, ce métier peut être qualifié de transversal, c'est-à-dire qu'il peut être exercé dans beaucoup de secteurs différents. Deux secteurs émetteurs de postes sont néanmoins prédominants : les services aux particuliers et aux entreprises ainsi que les services TIC (Technologies de l'Information et de la Communication).

L'analyse des opportunités d'emploi pour le métier d'attaché commercial en services auprès des entreprises gérées par Le Forem en 2017 indique que la moitié des postes recherchés par les entreprises proposent des emplois à durée indéterminée, ce qui est nettement supérieur à la part observée pour l'ensemble des offres, tous métiers confondus.

Le statut d'indépendant est aussi plus souvent proposé.

Ce métier s'exerce essentiellement en temps plein de jour.

En 2017, le nombre d'opportunités d'emploi reçues par le Forem pour le métier d'attaché commercial en services auprès des entreprises reste élevé.

D'après une analyse du Forem sur l'identification des besoins de main-d'oeuvre, le métier de délégué commercial en services auprès des entreprises est non seulement un métier en demande mais aussi porteur c'est-à-dire qu'il semble favoriser les chances d'insertion à l'emploi des personnes de la réserve de main-d'oeuvre. Le « niveau de portage » est identifié par l'attribution de points sur base du taux de satisfaction des offres dans le métier, du taux d'insertion des demandeurs d'emploi inscrits dans le métier et de la tension estimée dans la rencontre entre l'offre et la demande en personnel sur le marché de l'emploi.

Les employeurs demandent plus souvent des candidats expérimentés pour exercer ce métier et éprouvent parfois des difficultés de recrutement. Ce métier fait d'ailleurs partie de la liste 2018 des fonctions critiques en Wallonie (sur base des données 2017) comme étant un métier critique non en pénurie, cela signifie que les offres d'emploi sont moins facilement satisfaites pour ce métier ou que cela prend plus de temps pour l'employeur.

Aussi, des connaissances en néerlandais, en anglais ou en allemand sont parfois demandées par les employeurs.

Voir aussi :

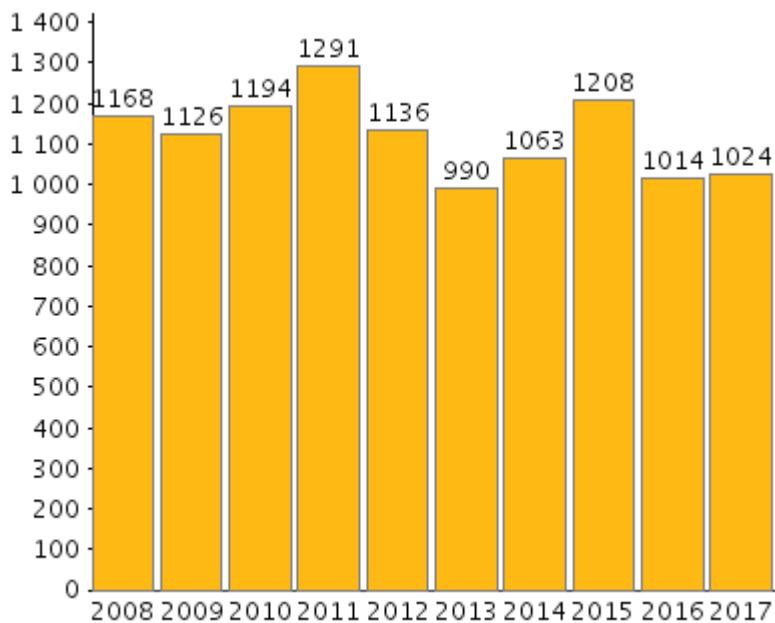
- [Le Forem, Identification des besoins de main-d'oeuvre](#)
- [Métiers en tension de recrutement en Wallonie - Liste 2018](#)

Évolution de l'emploi (estimations)

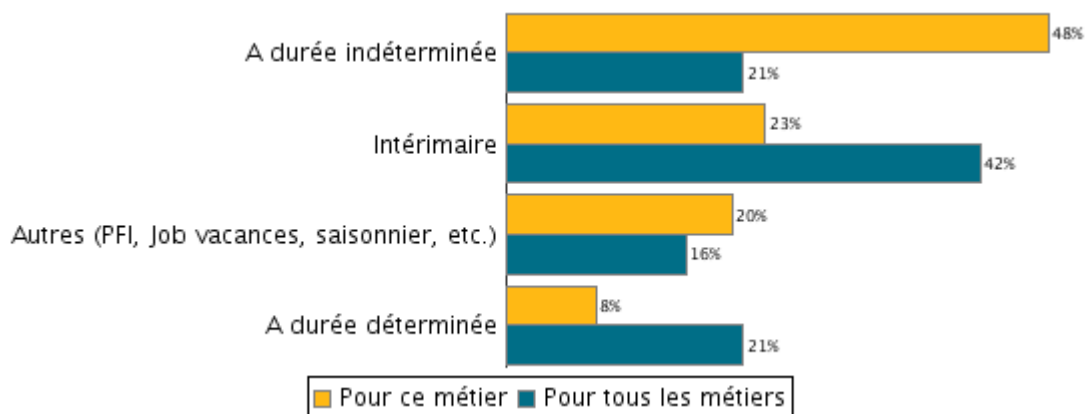
Attaché commercial/attachée commerciale en services auprès des entreprises

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

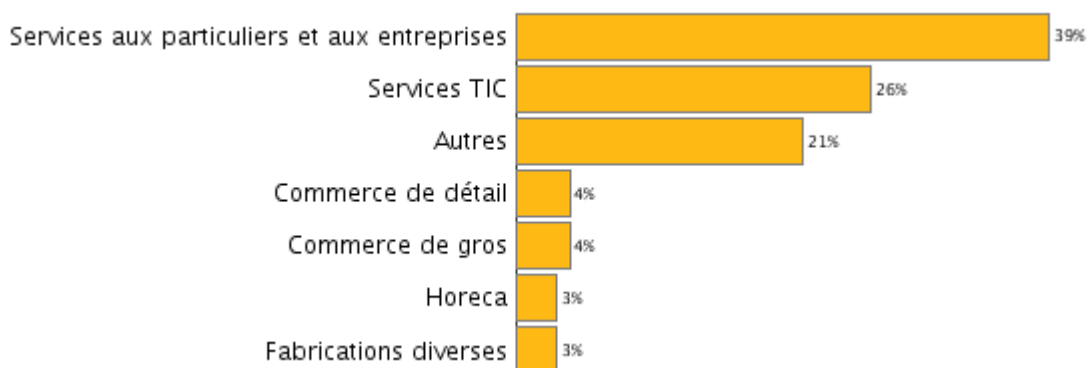
Evolution des offres



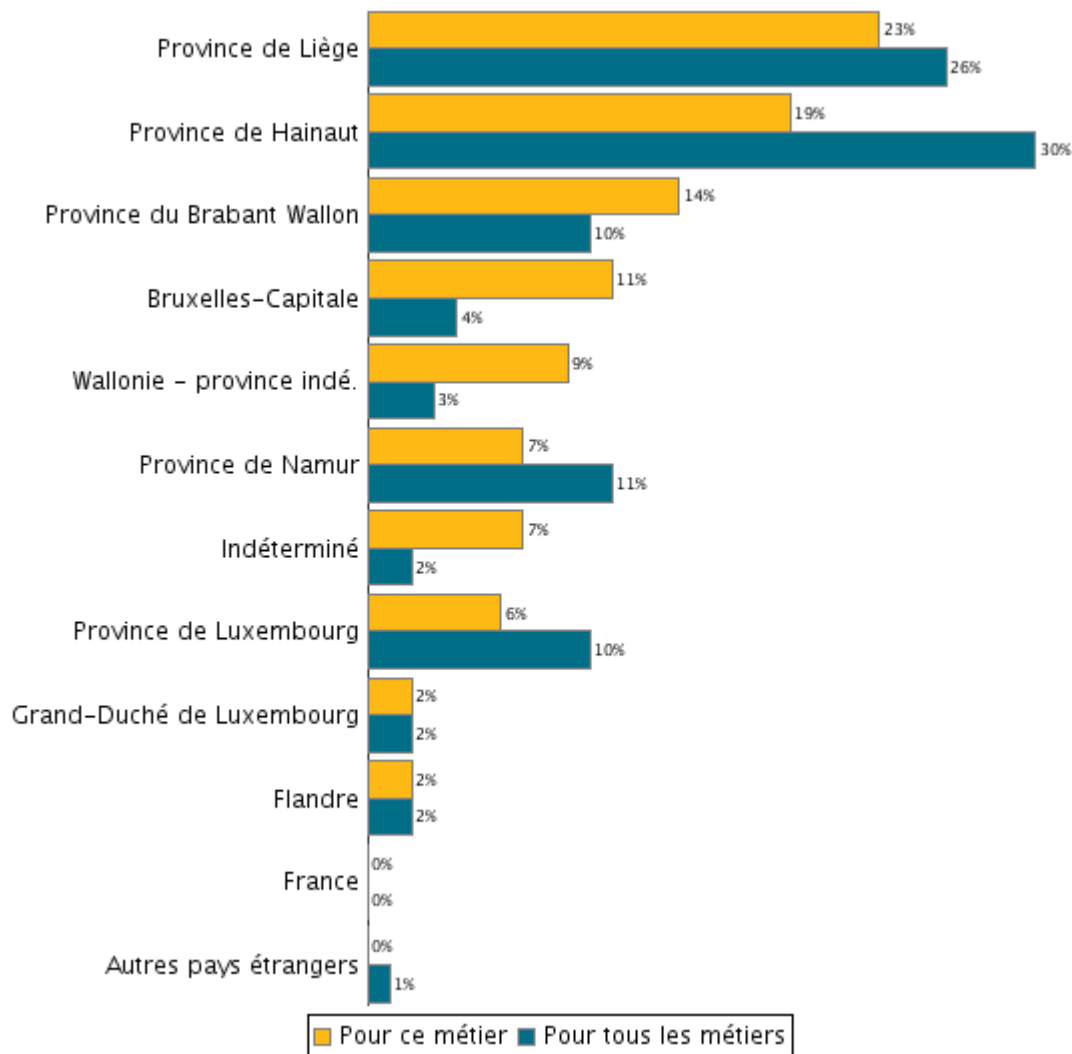
Types de contrats de travail proposés par les employeurs (2017)



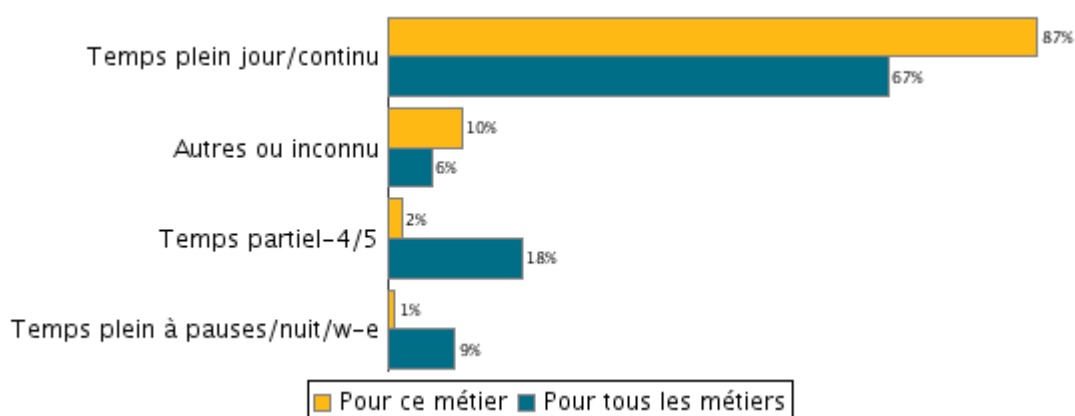
Principaux secteurs d'activités à l'origine des opportunités d'emploi (2017)



Répartition géographique des entreprises émettrices d'opportunités d'emploi (2017)



Types de régimes de travail proposés par les employeurs (2017)



Description des métiers du groupe

Délégué commercial en services auprès des entreprises

Prospecte, visite et conseille une clientèle de professionnels pour leur vendre les services proposés par son entreprise (transports, télécommunications, nettoyage, immobilier, location, réparations, services récréatifs, espaces publicitaires...).

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
- Réaliser une analyse du potentiel de développement technique du client
- Etablir un plan de prospection
- Répondre à des appels d'offre
- Participer au service après-vente
- S'assurer de la conformité de la facturation et de l'adaptation tarifaire
- Participer à la production, à la mise en oeuvre et à la diffusion d'informations techniques et commerciales
- 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 services auprès des entreprises
- Attaché commercial en services auprès des entreprises
- Commercial en services auprès des entreprises
- Conseiller commercial en services auprès des entreprises
- Représentant en services auprès des entreprises
- Délégué technico-commercial en services auprès des entreprises
- Conseiller technico-commercial en services auprès des entreprises

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.