



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

*Liberté
Égalité
Fraternité*



ONISEP

L'INFORMATION
POUR L'ORIENTATION

Commercial / Commerciale export

Le commercial ou la commerciale export parcourt le monde à la recherche de nouveaux contrats. Sa mission : développer les parts de marché de son entreprise sur une zone géographique précise.

SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 2**

Salaire débutant : **2666 €**

Statut : **Statut salarié**

Synonymes : Vendeur / vendeuse export, Vendeur international / vendeuse internationale

Secteur professionnel : Commerce et distribution

Centres d'intérêt : J'ai le sens du contact, J'aime bouger, J'aime les langues, Je rêve de travailler à l'étranger, Je veux travailler dans le commerce



© Rbonin/Stock.Adobe.com

Le métier

Décrocher de nouveaux contrats

Il ou elle étudie les marchés et les entreprises susceptibles de rejoindre sa clientèle, puis planifie des rendez-vous avec des clients potentiels ou des clients potentielles. Il ou elle n'hésite pas à se déplacer à l'étranger pour négocier les contrats. Pour enrichir son carnet d'adresses, il ou elle participe à des salons internationaux et à des foires.

Fidéliser sa clientèle

Entretenir de bonnes relations avec sa clientèle est important, en la contactant régulièrement pour faire le bilan de ses commandes, la conseiller, noter ses attentes. Analysant en permanence la concurrence, le commercial ou la commerciale export tente de s'en démarquer pour développer les ventes.

Faire preuve de polyvalence

Dans les PME (petites et moyennes entreprises), le commercial ou la commerciale export gère ses dossiers de A à Z, autrement dit du premier contact à la livraison des produits. Il ou elle doit donc connaître les formalités de douane, ainsi que les techniques particulières d'assurance, de transport et de paiement qui se pratiquent à l'exportation.

Dans les grandes entreprises, il lui faut s'appuyer sur des équipes de vente à l'international qu'il ou elle doit former et encadrer lors des négociations techniques et commerciales.

Compétences requises

Décider vite et bien

Quand un contrat important se présente, il faut se décider rapidement et ne pas se tromper ! L'autonomie et le sens des responsabilités sont deux qualités importantes pour exercer ce métier.

S'ouvrir à d'autres pratiques

Dans cette profession, le sens de la négociation et le goût des contacts servent au quotidien. Parce qu'il ou elle voyage dans des pays de cultures différentes, le commercial ou la commerciale export possède une grande ouverture d'esprit et s'adapte aux habitudes de négociation et aux rythmes de travail propres aux personnes avec lesquelles il ou elle travaille.

Deux langues au minimum

Le commercial ou la commerciale export connaît les outils du marketing et de la vente (études de marché, contrats, traitement des commandes...), les circuits de distribution étrangers et les réglementations douanières. Pratiquer deux langues au minimum, dont l'anglais (et éventuellement une langue rare) est un atout.

Où l'exercer ?

De nombreux déplacements

Le commercial ou la commerciale export passe peu de temps au bureau et se déplace souvent à l'étranger. Pas toujours facile de concilier cette mobilité géographique avec une vie de famille...

Du marketing à la vente

Dans les grandes entreprises, le commercial ou la commerciale export gère tous les aspects de la fonction commerciale, du marketing à la vente. Il ou elle règle toutes sortes de problèmes, logistiques (retards de livraison, accidents...) ou financiers (clients ou clientes n'ayant pas payé, par exemple).

Une fonction stressante

Le commercial ou la commerciale export contribue largement aux bons résultats de son entreprise sur les marchés étrangers. Sa pression est donc grande. Pour mener à bien des négociations parfois serrées, mieux vaut avoir les nerfs solides.

Les études

Après le bac

Un bac + 2 est suffisant pour débiter dans ce métier, mais les grandes entreprises préfèrent les titulaires d'un bac + 5. 2 ans pour obtenir le BTS commerce international ; 3 ans pour valider le BUT techniques de commercialisation ou une licence professionnelle ; 3 à 5 ans pour un diplôme d'école de commerce ; 5 ans pour un master.

bac + 2

[→ BTS commerce international](#)

bac + 3

[→ Bachelor en sciences du management - diplôme de gestion et de management des entreprises](#)

[→ Bachelor en sciences du management - diplôme management](#)

[→ BUT techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client](#)

[→ BUT techniques de commercialisation parcours business international : achat et vente](#)

[→ BUT techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat](#)

[→ BUT techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente](#)

[→ BUT techniques de commercialisation parcours stratégie de marque et événementiel](#)

[→ Licence mention langues étrangères appliquées](#)

[→ Licence pro mention métiers du commerce international](#)

bac + 4

[→ Bachelor en sciences du management - diplôme de management global et coopérations interculturelles](#)

[→ Bachelor en sciences du management - diplôme d'enseignement supérieur en management des affaires internationales](#)

[→ Bachelor en sciences du management - diplôme d'études supérieures en management international \(emlyon\)](#)

[→ Bachelor en sciences du management - diplôme supérieur de management international](#)

bac + 5

[→ Diplôme d'études spécialisées en management et gestion de projet](#)

[→ Diplôme du programme grande école de BBS](#)

[→ Diplôme du programme grande école de l'EM Normandie](#)

[→ Diplôme du programme grande école de l'ESCE](#)

[→ Diplôme du programme grande école de Rennes SB](#)

[→ Diplôme du programme grande école d'ICN](#)

[→ Diplôme du programme ingénieur d'affaires](#)

[→ Diplôme EBP International de l'École multinationale des affaires](#)

[→ Diplôme supérieur en affaires internationales, négociation et géopolitique](#)

[→ Master mention administration et échanges internationaux](#)

[→ Master mention management et commerce international](#)

[→ Master mention sciences de la vigne et du vin](#)

Emploi et secteur

Surtout dans l'industrie

Chaque année, environ 3 000 postes de commerciaux export se libèrent sur le marché de l'emploi. Tous les secteurs d'activité sont concernés, en particulier l'industrie (agroalimentaire, notamment), les services aux entreprises (transporteurs, par exemple) et le commerce en général. Pour développer leurs exportations, les PME/PMI (petites et moyennes industries) recrutent. Les jeunes diplômés débutent souvent en tant qu'assistants export basés en France.

Responsable d'une zone

Après 4 ou 5 ans d'expérience, un commercial export peut occuper un poste de chef de zone export, c'est-à-dire d'animateur du réseau commercial d'une zone. En milieu de carrière, il peut devenir directeur export.

Diriger une filiale

Autre évolution possible : prendre la direction d'une filiale à l'étranger. Attention : ce poste à responsabilités n'est accessible qu'après une longue expérience comme commercial export.

Secteur

Ce métier peut être exercé dans tous les secteurs d'activité : agriculture ; BTP ; commerce et services ; énergie ; industrie.

Commerce et distribution

Salaire du débutant *

Entre 2666 et 2900 euros brut par mois.

* variable en fonction du lieu d'exercice, du statut.

Pour aller plus loin

Librairie



PARCOURS

Les métiers du commerce, du marketing et de la publicité

Paru le 14/10/2021

Broché • 12,00 € ↗

PDF • 8,00 € ↗



DOSSIERS

Écoles de commerce

Paru le 06/01/2026

Broché • 12,00 € ↗

PDF • 8,00 € ↗

Centres d'intérêt

[J'ai le sens du contact →](#)

[J'aime bouger →](#)

[J'aime les langues →](#)

[Je veux travailler dans le commerce →](#)

Autres métiers à découvrir

Vendeur de matériel médical,
paramédical

Responsable de marketing sportif

Responsable marketing (mercatique)
(mode)

Responsable e-commerce

Responsable de marque