



Commercial / Commerciale sédentaire

Satisfaire la clientèle, c'est la mission principale de la commerciale ou du commercial sédentaire qui exerce dans un point de vente de commerce de gros ou de quincaillerie. À lui ou à elle d'apporter un conseil sur mesure au client pour réaliser la vente.

SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

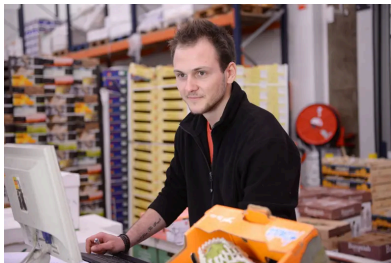
Niveau minimum d'accès : **bac ou équivalent**

Statut : **Statut salarié**

Synonymes : Attaché commercial / attachée commerciale sédentaire, Conseiller / conseillère de vente sédentaire, Vendeur / vendeuse conseil en espace de vente, Vendeur / vendeuse sédentaire

Secteur professionnel : Commerce et distribution

Centres d'intérêt : J'ai le sens du contact, Je veux travailler dans le commerce



© AKTO

Le métier

Organiser le point de vente

Le commercial ou la commerciale sédentaire organise l'espace de vente avant son ouverture. Il ou elle réalise la mise en place des produits (matériels informatiques, fruits et légumes, fournitures de quincaillerie, etc.) pour les mettre en valeur.

Analyser les besoins du client et le conseiller

Il ou elle accueille ensuite la clientèle et se met à sa disposition, pour la renseigner efficacement. Dans les commerces de gros ou les commerces de quincaillerie, c'est une clientèle de professionnels (acheteurs industriels, artisans du BTP-bâtiment et travaux publics, distributeurs, détaillants, collectivités, etc.) qui attend un conseil technique sur mesure sur les produits, les matériels et les services proposés. S'appuyant sur la stratégie commerciale et les outils associés de son entreprise, le commercial ou la commerciale sédentaire doit ajuster son offre aux besoins précis de l'entreprise-cliente, en mettant en avant les caractéristiques des produits les plus intéressants, et l'amener à conclure la vente. Pour cela, il ou elle collecte des informations sur le marché ou le secteur géographique, et sur les clients. Il ou elle examine des tableaux de suivi de l'activité et de la performance commerciale. Il ou elle cible des actions de prospection, de relance et de fidélisation à conduire.

Conclure la vente et suivre les commandes

Après avoir présenté des produits ou des services, et apporté des conseils techniques sur mesure permettant de conclure la vente, le commercial sédentaire ou la commerciale sédentaire définit les conditions de règlement, de livraison et les conditions d'achat avant de co-signer les contrats avec l'entreprise-cliente. Lorsque le volume d'achat est important, la clientèle ne repart pas avec sa marchandise : elle passe commande et se fait livrer. Le commercial ou la commerciale encaisse le paiement et établit une facture. Intermédiaire entre son employeur (grossiste ou entreprise de quincaillerie) et la clientèle, il ou elle est garant/e du suivi de la prestation jusqu'à la livraison.

Compétences requises

Sens de la relation client...

La fonction commerciale exige une présentation irréprochable, qu'elle soit vestimentaire ou verbale. Le commercial ou la commerciale sédentaire doit accueillir le client, physiquement ou par téléphone, avec professionnalisme, serviabilité... sans oublier le sourire. Savoir être à l'écoute est important pour proposer une solution adéquate. Dans le B to B (*Business to Business*), la demande du client peut être complexe. La relation client doit alors se tisser sur le long terme. La patience, la psychologie et le goût des contacts sont donc indispensables.

...et de l'organisation

Entre les commandes à suivre, la surveillance des stocks disponibles, les fichiers clients à compléter et la gestion des stocks, le sens de l'organisation et de la méthode doit s'accompagner de rigueur et de probité pour s'adapter (et même anticiper) aux besoins de la clientèle.

Maîtrise technique

Les techniques de vente et de négociation commerciale s'appuient sur la maîtrise des produits et des services proposés. Pour cela, les commerciaux s'aident de catalogues ou de gammes de produits, de barèmes des prix de vente, de fiches techniques... qui leur permettent d'accompagner des entreprises-clients sur la durée, y compris en service après-vente.

Où l'exercer ?

Différents lieux de vente et horaires flexibles

Selon les besoins et l'organisation des entreprises qui les emploient, les commerciaux sédentaires peuvent exercer au comptoir de vente d'un grossiste, en entrepôt, en magasin spécialisé ou encore faire de la vente par téléphone depuis un centre d'appels. Ils peuvent travailler le samedi, selon les horaires du lieu où ils exercent. Ils développent une relation commerciale à distance, font du conseil et de la prise de commande, mais aussi de la prospection pour trouver de nouveaux clients et développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

En équipe

Même si certaines tâches demandent de l'autonomie, le travail s'effectue en équipe, en particulier lorsqu'il s'agit de participer à la vie d'un point de vente. Les commerciaux sédentaires travaillent généralement sous la conduite des chef/fes d'équipe ou des responsables d'unité commerciale. Dans leurs activités, les commerciaux sédentaires peuvent collaborer avec une équipe de commerciaux itinérants, avec les équipes logistiques, etc.

Rémunération variable

La rémunération des commerciaux sédentaires dépend, en partie, de l'atteinte des objectifs chiffrés en termes de ventes. Pour développer leur activité, les commerciaux sédentaires ciblent toutes les entreprises susceptibles d'être intéressées par leurs

produits, assurent la promotion des services offerts par les outils en ligne, et participent à l'autonomisation des clients dans l'utilisation de ces outils.

Les études

Après la 3^e

Le niveau bac + 2, + 3 est privilégié par les recruteurs de commerciaux sédentaires mais il est possible d'être recruté au niveau bac.

3 ans pour le bac professionnel métiers du commerce et de la vente ; technicien conseil vente en alimentation.

Après le bac

2 ans pour obtenir le BTS conseil et commercialisation de solutions techniques ; négociation et digitalisation de la relation client ; management commercial opérationnel ou le BTS agricole technico-commercial. 3 ans pour le BUT techniques de commercialisation ; une licence professionnelle (en 1 an après un bac + 2) commercialisation de produits et services ; gestion des achats et des approvisionnements ; technico-commercial ; ou un bachelor en marketing ou en business administration.

bac ou équivalent

→ [Bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial](#)

→ [Bac pro technicien conseil vente en alimentation \(produits alimentaires et boissons\)](#)

bac + 2

→ [BTS conseil et commercialisation de solutions techniques](#)

→ [BTS management commercial opérationnel](#)

→ [BTS négociation et digitalisation de la relation client](#)

→ [BTSA technico-commercial option alimentation et boissons](#)

→ [BTSA technico-commercial option biens et services pour l'agriculture](#)

→ [BTSA technico-commercial option produits de la filière forêt-bois](#)

→ [BTSA technico-commercial option univers jardins et animaux de compagnie](#)

→ [BTSA technico-commercial option vins, bières et spiritueux](#)

bac + 3

→ [Bachelor en sciences du management - diplôme de responsable du développement commercial et marketing](#)

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

→ [Diplôme supérieur en marketing, commerce et gestion \(EGC Villefontaine\)](#)

[→ Licence pro mention commercialisation de produits et services](#)

[→ Licence pro mention gestion des achats et des approvisionnements](#)

[→ Licence pro mention technico-commercial](#)

[→ Responsable du développement commercial \(IMCP\)](#)

Emploi et secteur

Des opportunités

Les commerces de gros et de quincaillerie recrutent ! Dans le commerce interentreprises ou B to B (*Business to Business*), 1/3 des embauches concerne les fonctions commerciales. Les 38 500 entreprises des commerces de gros peuvent avoir des tailles et des activités très diverses. Plus de la moitié d'entre elles commercialise des produits interindustriels, c'est-à-dire des produits destinés à être intégrés à la production (matériels électriques, informatiques, sanitaires, de chauffage, pièces automobiles, etc.). Les autres vendent en grande quantité des produits alimentaires ou des produits de consommation non alimentaires (vêtements, fleurs coupées, peinture...). Les 2 500 entreprises des commerces de quincaillerie recherchent également de nouveaux talents commerciaux pour préconiser et commercialiser des solutions et des produits techniques (EPI, produits et matériels de quincaillerie, produits pour l'agriculture et la viticulture, outillages...).

Apprentis bienvenus

Suivre une formation en alternance peut être un bon moyen d'insertion dans le secteur, qui accueille chaque année de nombreux apprentis.

Des évolutions possibles

Une fois en poste, des formations professionnelles internes permettent d'acquérir de nouvelles compétences, notamment en management. Ces formations, couplées à l'expérience, permettent au commercial ou à la commerciale sédentaire de viser l'encadrement d'une équipe.

Secteur

Commerce et distribution

Salaire du débutant

À partir du Smic. S'y ajoute la part variable selon les ventes réalisées. La rémunération dépend du statut de la personne : apprenti, salarié diplômé... et de la convention à

laquelle est rattachée son entreprise.

Pour aller plus loin

Sur le web

[Information sur les métiers qui recrutent et sur l'alternance par l'Opco \(opérateur de compétences\) Akto.](#) ↗

[Site de l'Observatoire prospectif des métiers et des qualifications de l'Opco \(opérateur de compétences\) Akto, présentant des fiches-métiers, des statistiques, les tendances du secteur.](#) ↗

Librairie



ZOOM SUR LES MÉTIERS

Les métiers du commerce et de la vente

Paru le 15/04/2022

Broché • 4,90 € ↗



PARCOURS

Les métiers du commerce, du marketing et de la publicité

Paru le 14/10/2021

Broché • 12,00 € ↗

PDF • 8,00 € ↗

Centres d'intérêt

[J'ai le sens du contact](#) →

[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