

Commercial / Commerciale transport

Le commercial ou la commerciale transport est chargé/e, sur une zone géographique donnée, de développer son portefeuille de clients pour optimiser le chiffre d'affaires de l'entreprise de transport qui l'emploie.

SOMMAIRE

Le métier

Les études

Emploi et secteur

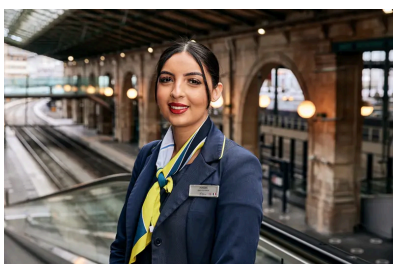
Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 2**

Statut : **Statut salarié**

Secteur professionnel : Logistique et transport

Centres d'intérêt : Enquêter, analyser l'information, je veux en faire mon travail, J'ai le sens du contact, J'aime bouger, J'aime les langues, Je veux travailler dans le commerce



© Alain Potignon/Onisep

Le métier

Son poste est à responsabilités : développer le portefeuille de clients de l'entreprise de transport-logistique qui l'emploie. Pour parvenir à concrétiser cet objectif, il ou elle mène en amont un important travail de prospection. Une fois les clients potentiels identifiés, il ou elle leur présente de manière attractive les offres et les prestations de sa société, anime les négociations sur les prix ou les tarifs, etc. À lui ou à elle de les convaincre de signer de nouveaux contrats, en usant de son art de la persuasion. Fidéliser les clients est une autre de ses prérogatives. Étudier le marché et scruter les offres de la concurrence pour identifier des opportunités commerciales fait aussi partie de l'activité. Souvent, le ou la commerciale transport doit atteindre, voire dépasser, les objectifs chiffrés fixés par sa hiérarchie, à laquelle il ou elle doit rendre des comptes (suivi des performances à l'aide de tableaux de bord, de logiciels de gestion...). Avoir une parfaite connaissance de ses produits et de ses prestations lui est indispensable. Un goût certain pour les chiffres et la négociation commerciale est aussi essentiel dans l'exercice du métier. L'autonomie, la disponibilité et une grande mobilité sont nécessaires au quotidien. Les profils commerciaux, éminemment stratégiques, sont aujourd'hui prisés dans le secteur transport-logistique.

Les études

Après le bac

2 ans pour obtenir le BTS NDRC (négociation et digitalisation de la relation client) ou MCO (management commercial opérationnel) ou CI (commerce international). 3 ans pour le BUT TC (techniques de commercialisation) ; 2 à 5 ans pour obtenir le diplôme d'une école de transport-logistique ou de commerce.

bac + 2

→ [BTS commerce international](#)

→ [BTS management commercial opérationnel](#)

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

bac + 3

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

Emploi et secteur

Secteur

Logistique et transport

Pour aller plus loin

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

Agent d'escale et relation client

Dispatcheur

Agent de planning (planification)

Affréteur

Gestionnaire de flux reverse logistic
(logistique inversée)