RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Commercial itinérant / Commerciale itinérante

Prospecter de nouveaux marchés et signer des contrats, voilà le rôle du commercial itinérant ou de la commerciale itinérante. Il ou elle apporte ses conseils techniques à une clientèle qu'il lui faut convaincre pour réaliser une 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**

Salaire débutant : **1867 €**

Statut : **Statut salarié**

Synonymes : Attaché commercial itinérant / attachée commerciale itinérante, Vendeur itinérant / vendeuse itinérante

Secteur professionnel : Commerce et distribution

Centres d'intérêt : J'ai le sens des affaires, J'ai le sens du contact, J'aime me déplacer, voyager, J'ai envie de piloter, conduire

Ce contenu est labellisé "Métiers de la transition énergétique" par les industriels des Nouveaux Systèmes énergétiques et les campus des métiers et des qualifications. Lire le dossier.



© AKTO-Rouge Vif

Le métier

Se déplacer pour vendre et prospecter

S'appuyant sur la stratégie commerciale et les outils associés de son entreprise, le commercial itinérant ou la commerciale itinérante effectue des déplacements réguliers pour se rendre chez sa clientèle, ou démarcher les prospects (nouvelles entreprises clientes potentielles), pour leur vendre des produits et des solutions adaptés à leurs besoins. Il ou elle développe ainsi un portefeuille de clients ou de clientes, établit et entretient la relation commerciale par des visites régulières. Dans les commerces de gros et les commerces de quincaillerie, la clientèle est composée d'acheteurs industriels, d'artisans du BTP (bâtiment et travaux publics), de distributeurs, de détaillants, de collectivités, etc.

Analyser les besoins et conseiller

Intervenant dans le commerce interentreprises ou B to B (*Business to Business*), les commerciaux itinérants et les commerciales itinérantes doivent identifier clairement les besoins de leur clientèle pour être forces de proposition et faire une réponse adaptée. Pour cela, ils ou elles collectent des informations sur le marché ou le secteur géographique et sur les clients ou les clientes. Ils ou elles examinent des tableaux de suivi de l'activité et de la performance commerciale, ciblent des actions de prospection, de relance et de fidélisation à conduire. Puis, ils ou elles préparent leurs visites et assurent leur traçabilité. Pour cela, il faut se fixer des objectifs de visites, prendre des rendez-vous, préparer et chiffrer différentes offres commerciales, après avoir pris soin de recueillir des informations sur les pratiques, les besoins, les projets du prospect ou du client ou de la cliente.

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 itinérant ou la commerciale itinérante définit les conditions de règlement, de livraison et les conditions d'achat avant de co-signer les contrats avec l'entreprise cliente. Il ou elle rédige, en plus, des comptes rendus de visites. Intermédiaire entre son entreprise

(grossiste ou entreprise de quincaillerie) et la clientèle, il ou elle garantit le suivi de la prestation jusqu'à la livraison.

Compétences requises

Sens de la négociation...

Les commerciaux itinérants ou les commerciales itinérantes sont à l'aise pour s'exprimer, font preuve de diplomatie et de sens de la persuasion pour négocier avec leur clientèle et savent également écouter pour qualifier les besoins et pour faire la meilleure proposition commerciale et technique. Pour cela, ils et elle prennent aussi en compte la politique tarifaire de leur entreprise de gros ou de quincaillerie.

...et de l'organisation

Entre les commandes à suivre, le fichier de la clientèle 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 aux besoins de la clientèle, voire même les anticiper.

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 itinérants et les commerciales itinérantes 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 clientes sur la durée, y compris en service après-vente.

Où l'exercer ?

Déplacements nombreux et horaires flexibles

Selon un planning établi à l'avance, au volant de sa voiture de fonction, le commercial itinérant ou la commerciale itinérante se déplace sur tout le territoire, dans une zone géographique déterminée (un département ou une région) dans laquelle il ou elle gère un portefeuille d'entreprises clientes. Il ou elle sait faire preuve de flexibilité en adaptant ses horaires à la disponibilité des clients ou des clientes, en tout début de journée et parfois en fin de journée.

En équipe

Il faut faire preuve d'autonomie dans l'organisation de son travail, tout en rendant régulièrement compte à son responsable commercial ou sa responsable commerciale. Le travail commercial itinérant peut s'effectuer en coordination avec celui des commerciaux ou commerciales sédentaires, entre autres.

Rémunération variable

La rémunération des commerciaux itinérants ou des commerciales itinérantes dépend, en partie, de l'atteinte des objectifs chiffrés en termes de ventes. Pour développer leur activité, ils ou elles ciblent toutes les entreprises susceptibles d'être intéressées par leurs produits, assurent notamment la promotion des services offerts par les outils en ligne et participent à l'autonomisation de leur clientèle dans l'utilisation de ces outils.

Les études

Après la 3e

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 BTSA technico-commercial ; 3 ans pour un BUT, une licence professionnelle ou un diplôme d'école de commerce et de gestion

bac ou équivalent

→ Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

→ 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

→ 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)

bac + 5

→ Diplôme d'études supérieures en marketing, gestion commerciale et management international (PGE) de l'IDRAC

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 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 entreprises des commerces de quincaillerie recherchent également de nouveaux talents commerciaux pour préconiser et commercialiser des solutions et des produits techniques : EPI (équipements de protection individuelle), produits et matériels de quincaillerie, produits pour l'agriculture et la viticulture, outillage...).

L'apprentissage bienvenu

Suivre une formation en alternance peut être un bon moyen de s'insérer dans le secteur, qui accueille chaque année de nombreux apprentis et apprenties.

Des évolutions possibles

Par la suite, des formations professionnelles permettent d'acquérir de nouvelles compétences, notamment en management. Ces formations, couplées à l'expérience, permettent au commercial itinérant ou à la commerciale itinérante d'accéder à un poste d'encadrement.

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 *

À partir de 1867 euros brut par mois, A partir du Smic. S'y ajoute la part variable selon les ventes réalisées. La rémunération dépend du niveau de diplôme et de la convention à laquelle est rattachée l'entreprise du commercial itinérant maj du smic le 20 août 2026 - AS.

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

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 €
PDF • 0,00 €



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

Autres métiers à découvrir

Vendeur de matériel médical, paramédical

Responsable marketing sportif

Responsable marketing (mercatique) (mode)

Responsable e-commerce

Responsable de marque