

Attaché(e) commercial(e)

Description & Missions

L'attaché(e) commercial(e) assure le développement commercial en accueillant et prospectant une clientèle connue ou potentielle. Il présente les caractéristiques et performances des produits/services en développement, selon les cas, des arguments techniques précis. Il/elle réalise éventuellement le suivi commercial de la clientèle (fidélisation, satisfaction, ...).

Environnement & conditions de travail

Cet emploi/métier s'exerce en relation avec différents interlocuteurs et services (achats, directions régionales, services généraux...), impliquant des déplacements fréquents selon la zone géographique dont il a la charge.

Expériences

Accessible avec un diplôme de niveau Bac +2 (BTS, DUT) en vente, négociation et relation client, techniques de commercialisation ou avec une expérience professionnelle dans le secteur du produit ou du service vendu.

Formation/Diplômes

- LICENCE PROFESSIONNELLE GESTION ET DEVELOPPEMENT DES PRODUITS DE LA MODE
- CQPI - TECHNICO-COMMERCIAL(E) - DOMAINE INDUSTRIEL
- BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Tendances d'évolution

Métier en croissance et en forte spécialisation avec l'évolution des attentes clients, la professionnalisation de la fonction achats chez les clients et la transformation des normes et règles d'hygiène, de qualité, de sécurité, d'environnement, et la prédominance du digital dans la gestion du client avec les CRM.

Autres appellations

- Attaché commercial / Attachée commerciale en biens de consommation auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en biens d'équipement professionnels
- Attaché commercial / Attachée commerciale en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en clientèle d'entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en fournitures industrielles auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en matériaux industriels auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en matériel agricole auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en matériel de bureau auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en services auprès des entreprises
- Attaché commercial / Attachée commerciale en transport-logistique
- Attaché commercial / Attachée commerciale export
- Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)
- Attaché commercial / Attachée commerciale tourisme
- Commercial / Commerciale auprès d'une clientèle d'entreprises
- Commercial / Commerciale en biens de consommation auprès des entreprises
- Commercial / Commerciale en biens d'équipement auprès des entreprises
- Commercial / Commerciale en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises
- Commercial / Commerciale en produits alimentaires secs en gros
- Commercial / Commerciale en publicité auprès des entreprises
- Commercial / Commerciale en services auprès des entreprises
- Commercial / Commerciale export
- Commercial vendeur / Commerciale vendeuse d'espaces publicitaires
- Commercial vendeur / Commerciale vendeuse d'espaces publicitaires web
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès d'une clientèle d'entreprises
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en biens de consommation auprès des entreprises
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en biens d'équipement auprès des entreprises
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en services auprès des entreprises
- Délégué commercial / Déléguée commerciale en biens de consommation auprès des entreprises
- Délégué commercial / Déléguée commerciale en biens d'équipement auprès des entreprises
- Délégué commercial / Déléguée commerciale en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises
- Délégué commercial / Déléguée commerciale en services auprès des entreprises
- Représentant / Représentante en biens de consommation auprès des entreprises
- Représentant / Représentante en biens d'équipement auprès des entreprises
- Représentant / Représentante en biens intermédiaires et matières premières auprès des entreprises
- Représentant / Représentante en services auprès des entreprises

Code ROME

D1402 Relation commerciale grands comptes et entreprises

Métiers proches

- C1102 - Conseil clientèle en assurances
- D1107 - Vente en gros de produits frais
- D1213 - Vente en gros de matériel et équipement
- D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules

Référentiel d'activités et de compétences

DOMAINE D'ACTIVITÉS	ACTIVITÉS	COMPÉTENCES ATTENDUES
STRATÉGIE & MARKETING	Veille de marché / Veille concurrentielle	Réaliser une veille de marché et concurrentielle
	Stratégie / Développement	Elaborer une stratégie commerciale, fixer des objectifs de vente
	Offre produit et services	Définir un argumentaire produits
COMMERCIAL & DISTRIBUTION	Prospection / Opérations	Suivre et relancer un client, gérer un compte client
		Prospecter de nouveaux clients, développer un portefeuille client
		Mettre en œuvre des actions commerciales et promotionnelles
	Analyse besoins client / Vente	Informé, conseiller un client sur les produits, services
		Analyser les besoins des clients
		Etablir un devis, une proposition commerciale
		Vendre des produits ou des services
		Négocier des conditions commerciales
	Prestation / Satisfaction / Fidélisation	Répondre à un appel d'offres
		Créer et développer une relation de confiance avec les clients
PERFORMANCE / ENGAGEMENT	Assurer un service après-vente	
	Respect des objectifs	Comprendre et respecter les objectifs fixés
	Réactivité / Engagement	Faire preuve de réactivité, adapter son comportement à des situations évolutives
ADMINISTRATION & GESTION	Anticipation / Initiative	Anticiper, prendre des initiatives
	Suivi administratif	Effectuer le suivi des commandes, la facturation et l'encaissement
JURIDIQUE & CONTRATS	Contrats	Lire et interpréter un contrat
		Rédiger un contrat
RELATIONS EXTERNES	Conseil / Formation externe	Former, sensibiliser un public
		Animer une communauté de clients ou d'utilisateurs
		Réaliser des actions de relations publiques, lobbying

A propos du référentiel d'activités et de compétences des métiers Textiles Mode Cuir

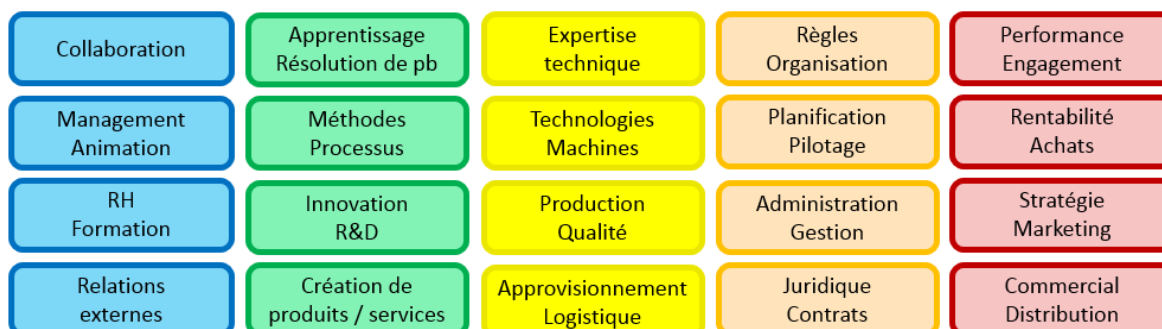
Le référentiel d'activités et de compétences des métiers Textiles Mode Cuir propose une architecture en **5 Axes, 20 Domaines, 80 Activités et 210 Compétences**. Il a été conçu comme un **langage commun** propre à développer la transversalité entre les métiers au sein d'une même branche et entre les branches.

- **Les Axes et les Domaines sont un point d'entrée fixe et interprofessionnel**, valable quelle que soit la filière, la branche ou l'entreprise.

5 AXES



20 DOMAINES D'ACTIVITES



- **Les Activités et les Compétences** sont davantage **contextualisées aux branches Textile Mode Cuir**, tout en étant exprimées dans des libellés suffisamment génériques pour les rendre interopérables / transférables à d'autres secteurs d'activité.
 - Les **80 Activités** sont définies par un **objectif opérationnel à atteindre**, ex. Organisation du travail.
 - Les **210 Compétences** sont définies comme le **moyen d'atteindre cet objectif**, ex. Organiser l'atelier et les postes de travail. Chaque compétence est une capacité à résoudre un problème dans un contexte professionnel donné ; elle s'exprime toujours par 1. Un verbe d'action, 2. Un résultat/livrable obtenu, 3. Un ensemble de savoirs professionnels à mobiliser, 4. Un bénéficiaire direct de la compétence.

Ce référentiel a **plusieurs finalités suivant ses utilisateurs** :

- **Au niveau des branches et de l'observatoire** : présenter de manière synthétique ce qui est attendu dans les différents métiers ; identifier les mobilités professionnelles d'un métier à l'autre ou d'une branche à l'autre ;
- **Au niveau des entreprises** : servir de base de référence pour structurer leurs contenus et actions RH : fiches de postes, offres d'emplois, besoins en formation, entretiens professionnels, démarches de GPEC ;
- **Au niveau des salariés et des demandeurs d'emplois** : appréhender le contenu d'un métier de manière simple, sans jargon technique, afin de pouvoir se projeter en terme d'évolution professionnelle.

Méthodologie

Ce référentiel a été construit à partir de 4 sources de données :

- Les 256 fiches métiers historiques de l'Observatoire
- Les 59 fiches ROME correspondantes
- 18 fiches CQP / CQPI
- Un travail réalisé par Unitex sur l'identification de 100 activités professionnelles principales dans les métiers Textile

L'ensemble de ces données a donné lieu à une analyse sémantique automatisée puis à une indexation dans une matrice commune afin d'opérer des regroupements par identification des activités et compétences proches ou de même nature.

Ainsi, d'un référentiel de 2300 activités et compétences hétérogènes, on obtient un référentiel structuré et homogène de 80 activités et 210 compétences, soit un taux de regroupement de 90%. On aboutit ainsi à un référentiel beaucoup plus transverse et partagé entre les métiers : de 12% de compétences transverses à 30%, et de 40% de compétences spécifiques (ie propres à un seul métier) à 10%.

Par rapport à une approche davantage descriptive et contextualisée, cette méthodologie offre les garanties suivantes :

- Une architecture robuste et pérenne : conçue comme universelle, ie adaptée à tout secteur d'activité et tout type d'entreprise, l'arborescence Axes / Domaines du référentiel ne changera pas si les métiers évoluent ; seules des compétences et éventuellement des activités pourront venir se rajouter dans ce cadre au fil du temps ;
- Une forte capacité de transversalité et de transférabilité : les activités et les compétences sont exprimées de la façon la plus générique possible afin que tout type de contexte professionnel puisse s'en emparer ;
- Un langage simple, accessible à tous, y compris à ceux qui ne font pas partie du métier ou de la branche concernés.

Cette méthodologie, inventée par Michel Authier, Michel Serres et Pierre Lévy, les inventeurs des Arbres de Connaissances, a été choisie par de nombreuses entreprises, branches professionnelles, universités et organismes paritaires. Elle a notamment été sélectionnée par la Direction Générale de Pôle Emploi pour opérer une transversalisation complète du ROME (projet en cours).