

Information extraite du site : ANPE.fr

<http://www.anpe.fr/informations/recherche/index.html> et dans Recherche d'informations sur les métiers, par mot clé, saisir Logistique

Répertoire Opérationnel des Métiers et des Emplois (ROME)

14314 Attaché commercial/Attachée commerciale en transport-logistique

Définition de l'emploi/métier :

Prospecte et visite une clientèle de professionnels pour leur vendre les services proposés par son entreprise. Exerce dans un secteur géographique déterminé, en fonction d'objectifs commerciaux définis avec l'entreprise. Vend un produit immatériel qui nécessite de développer un argumentaire étayé mettant en valeur ses avantages et ses qualités. Peut encadrer une équipe d'attachés commerciaux, après avoir acquis de l'expérience.

Conditions générales d'exercice de l'emploi/métier :

L'emploi/métier comporte des déplacements quotidiens en automobile (parfois fournie) sur un secteur géographique qui peut être très étendu.

La rémunération se compose généralement d'un fixe, complété par des primes ou des commissions.

Le statut de VRP (voyageur représentant placier) peut être lié à l'exercice de cette profession.

Formation et expérience :

Cet emploi/métier est accessible généralement à partir de formations de niveaux IV à II (Bac à Bac+4), le plus souvent dans le domaine de la commercialisation, acquises par la voie initiale ou continue. Une expérience d'une à deux années de vente auprès d'une clientèle de professionnels permet aussi l'accès à l'emploi/métier. La formation au produit est généralement dispensée par l'entreprise, mais une expérience du domaine concerné peut parfois être exigée.

Les compétences communes de l'emploi/métier

Présentation de l'emploi/métier

Compétences techniques de base :

- Etablir un plan de prospection (physique, téléphonique, publipostée, événementielle...) à partir d'un fichier ou d'un ciblage effectué en amont.
- S'informer précisément des besoins du client.
- Présenter le ou les services susceptibles d'intéresser le client, en les adaptant aux particularités de l'entreprise.
- négocier les conditions de vente et de mise à disposition.
- Conclure la vente par l'établissement d'un contrat.
- Assurer le suivi commercial et administratif de son secteur (visites d'entretien, courriers...).

Capacités liées à l'emploi :

L'emploi/métier requiert d'être capable de :

- Développer et Maintenir ses connaissances concernant les besoins des entreprises et les solutions proposées par les prestataires concurrents.
- Anticiper les besoins de la clientèle potentielle.
- Organiser son temps de travail et ses déplacements en fonction d'objectifs commerciaux.
- Etre à l'écoute des besoins évolutifs des clients.

- négocier avec des interlocuteurs techniques de haut niveau.
- présenter clairement des arguments persuasifs.

Spécificités de l'emploi/métier

Activités spécifiques :

- * Activités exercées :
 - Vente à l'exportation.
 - Recouvrement de créances.
- * Domaines d'application :
 - Transports, voyages.
 - Télécommunications et postes.
 - Récupération, nettoyage.
 - Etudes, conseil, assistance.
 - Immobilier.
 - Location.
 - réparations diverses.
 - Services récréatifs, culturels et sportifs.
 - Communication, publicité.
 - espaces publicitaires.
 - Autres.
- * Clientèles concernées :
 - PME, PMI.
 - Grandes Entreprises.
 - Collectivités.
- * Responsabilités exercées :
 - Encadrement d'une équipe de représentants.

Lieu d'exercice de l'activité :

- * Localisation :
 - Agence de publicité.
 - Régie publicitaire.
- * Zone d'activité :
 - Transports, voyages.
 - Local.
 - Départemental, régional.
 - Multirégional.
 - International.

Conditions de travail :

- VRP exclusif.
- VRP multicarte.