Assistant commercial

Domaine : Force de vente

Appellations

- Délégué commercial sédentaire
- Ingénieur études commerciales principal
- Assistant commercial
- Ingénieur études technico-commerciales
- Technicien administration des ventes
- Commercial sédentaire
- Technicien des ventes
- Assistant import
- Assistant administration des ventes
- Cadre administration des ventes
- Employé commercial sédentaire
- Ingénieur études commerciales
- Assistant administratif et commercial
- Conseiller commercial
- Ingénieur études commerciales senior
- Technicien de la vente par correspondance
- Assistant des ventes
- Conseiller commercial sédentaire
- Conseiller client en télecoms
- Chargé de la clientèle
- Assistant export
- Cadre d'études commerciales
- Collaborateur commercial
- Technicien commercial gestion des commandes
- Assistant études technico-commerciales

Accès au métier

Conditions d'accès au métier Les conditions pour pouvoir postuler / s'orienter vers ce métier Cet emploi/métier est accessible à partir d'un Brevet de Technicien Supérieur-BTS- en commerce international, planification et

statistiques, secrétariat, ... Il est également accessible avec une licence en sciences économiques, commerce, marketing, gestion, ... ou un diplôme d'école supérieur de commerce. La pratique d'une langue étrangère en particulier l'anglais peut être exigée pour le métier d'assistant export. La maîtrise de l'outil informatique est requise.

Conditions d'exercice

Conditions d'exercice du métier Environnement et modalités d'exercice de ce métier L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises commerciales, industrielles ou sociétés de services en relation avec différents services (production, logistique, comptabilité, juridique, ...) et en contact avec la clientèle et les fournisseurs.

Activités de base

• Effectuer le suivi des éléments de paiement des commandes ou transmettre aux services compétents (comptable, contentieux, ...) • Enregistrer la commande du client et suivre le déroulement des opérations (transport, date de livraison, conditionnement, ..) • Etablir le devis (délai de livraison, prix, conditions de paiement, , ...) et le transmettre au client • Informer le client sur les produits et services (informations techniques, disponibilité, prix, ...) • Procéder à l'étude technique de la demande du client(délai de fabrication, disponibilité des produits, coût, ...) • Vérifier la satisfaction des clients ou fournisseurs et proposer des ajustements

Compétences de base

Compétences de Base Compétences quotidiennes fondamentales Caractéristiques techniques des produits Connaissances de base en droit commercial Connaissances de base en gestion administrative et comptable Organisation de la chaîne logistique Techniques commerciales Techniques de communication

Activités spécifiques

Activités spécifiques avec compétences associées Les principales tâches spécifiques liées à ce métier avec les compétences spécifiques nécessaires. Administration Animer un réseau commercial Apporter un appui aux équipes commerciales Grande distribution Grands comptes Grossistes Mettre à jour la base de données clients /Prospects Participer à des actions de promotion commerciale (salons professionnels, foires, ...) Participer au processus de négociation du contrat de vente avec le client Petites et Moyennes Entreprises-PME Revendeurs