

COMMERCIAL TERRAIN



TOUT SAVOIR SUR LE MÉTIER



MISSIONS

- Transmettre l'image de marque de l'entreprise
- Prospecter et informer la clientèle
- Développer le portefeuille des clients
- Développer un argumentaire pour vendre
- Gérer les dossiers
- Faire le porte à porte pour présenter les produits
- Conseiller son client
- Développer les ventes
- Mettre en valeur les produits
- Assurer le suivi commercial

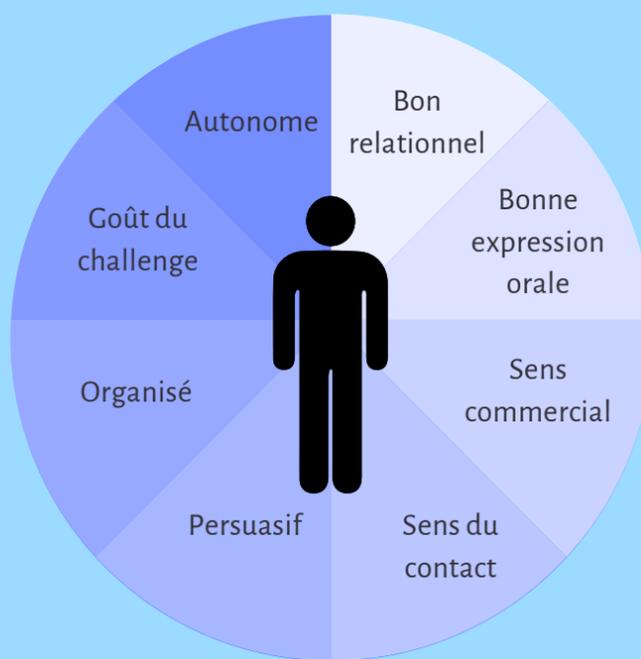


PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

Une première évolution consiste à devenir responsable d'une équipe de commerciaux. Le commercial de terrain peut se voir confier la vente de produits plus complexes et donc plus rémunérateurs.



PROFIL



FORMATION



BTS NDRC

NEGOCIATION ET DIGITALISATION
DE LA RELATION CLIENT