MISSIONS ET MÉTIERS

MISSIONS

PROSPECTER : TROUVER DE NOUVEAUX CLIENTS

VENDRE : PREPARER LES OUTILS D'AIDE A LA VENTE ET CONDUIRE L'ENTRETIEN DE VENTE

CONSEILLER : EN MATIERE D'INSTALLATION, D'UTILISATION DE MARCHANDISAGE…

INFORMER : LES CLEINTS ET L'ENTREPRISE

SUIVRE LES VENTES : COMMANDES, RELCAMATIONS…

RENTABILISER : DEFENDRE LES PRIX, MAITRISER LES CHARGES…

MÉTIERS

→ **L'encadrement commercial**

- Directeur commercial
- Directeur des ventes
- Chefs des ventes

Appellation dans le commerce de détail : Directeur de magasin, chef de département, chef de secteur, directeur de secteur, chef de rayon, directeur merchandising…

→ **Les vendeurs**

- Vendeur sédentaire ou itinérant
- Délégué commercial
- Représentant

ORGANISATION

SELON LE DEGRE DE L'INTÉGRATION DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE A L'ENTREPRISE

- **L'équipe commerciale propre à l'entreprise** : est constituée des salariés de l'entreprise

- **L'équipe commerciale déléguée (indépendante)** : est constituée des VRP multicartes, des agents commerciaux travaillant pour plusieurs entreprises ou des prestataires de services qui ne sont pas des salariés de l'entreprise (commissionnaire, mandataire, courtier…)

- **L'équipe commerciale mixte** : de plus en plus d'entreprises recourent à une organisation commerciale en intégrant l'équipe commerciale pour certains types de produits et délèguent cette fonction à une équipe indépendante pour d'autres produits.

SELON LA STRUCTURE DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- **Par secteur géographique** : Chaque commercial se voit affecter un secteur géographique

- **Par produit et ou service** : Chaque commercial se voit affecter un produit ou une catégorie de produits

- **Par client** : La clientèle est segmentée selon la taille, le chiffre d'affaires, le secteur d'activité, l'intensité de la relation commerciale avec l'entreprise…

- **Structure mixte** : Mélange des critères précédents