



Le métier de

COMMERCIAL SÉDENTAIRE

DÉFINITION

Vendre pour générer du chiffre d'affaires, fidéliser les clients existants, trouver de nouveaux clients... Voilà autant de missions confiées au commercial sédentaire professionnel ! Son quotidien consiste à relever des challenges afin d'atteindre les objectifs qui lui ont été confiés. C'est un métier idéal pour celles et ceux à la recherche de défis à relever au quotidien !

COMPÉTENCES ET QUALITÉS REQUISES

- Maîtrise des produits/services à vendre
- Aisance à s'exprimer
- Sens de la relation client
- Force de conviction
- Détermination
- Autonomie
- Capacité à prendre des initiatives

SALAIRE ANNUEL BRUT

- Débutant : 32 000 €
- Expérimenté : 45 000 €

PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

- Cadre commercial
- Ingénieur commercial
- Chef d'équipe
- Directeur de service
- Directeur commercial
- Commercial terrain

ÉTUDES ET DIPLÔMES

- Bac pro technico-commercial
- BTS négociation relation client (bac+2)
- BUT techniques de commercialisation (bac+2)
- Licence professionnelle technico-commercial (bac+3)

ENTREPRISES QUI RECRUTENT

TPE, PME et grandes entreprises qui proposent des produits ou services à des particuliers et/ou à des professionnels.

Tous les secteurs d'activité recrutent des commerciaux sédentaires.

AUTRES MÉTIERS DU DOMAINE DU TERTIAIRE :

Téléprospecteur || Chargé de recrutement || Télévendeur ||
Commercial terrain || Comptable || Assistant administratif

