

Fiche métier	Relation commerciale auprès des professionnels
	Niveau 5
Description du métier	
Définition	
Prospecte une clientèle de professionnels, propose des solutions techniques selon les besoins, impératifs du client et négocie les conditions commerciales de la vente. Peut coordonner une équipe commerciale et animer un réseau de commerciaux	
Accès à l'emploi métier	
Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac +2 (BTS, DUT, ...) à Master (Master professionnel, diplôme d'ingénieur, ...) dans un secteur technique complété par une formation commerciale. La pratique d'une langue étrangère, en particulier l'anglais, peut être requise. Permis B nécessaire	
Conditions d'exercice de l'activité	
L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises commerciales, industrielles ou de sociétés de services en relation avec les différents services (production, marketing, études, ...) et en contact avec la clientèle.	
Environnements de travail	
<p>Structures : Entreprise commerciale , Entreprise industrielle, Société de services</p> <p>Secteurs : Agriculture, alimentaire, bois, commerce/vente en animalerie en jardinerie et en pépinière</p>	
Compétences	
Savoir-faire	
<ul style="list-style-type: none"> - Suivre la réalisation d'une prestation technique - Analyser les résultats des ventes - Déterminer des mesures correctives - Intervenir auprès d'une clientèle d'entreprises - Mener une action commerciale - Participer à la définition d'une stratégie commerciale et marketing - Réaliser un appel d'offre - Établir un cahier des charges - Mettre en place des actions de formations - Mettre en place des actions de gestion de ressources humaines - Coordonner l'activité d'une équipe 	
Savoirs	
<ul style="list-style-type: none"> - Langues étrangères (anglais, espagnol, allemand...) - Procédures d'appels d'offres - Analyser une réponse à un appel d'offres -Techniques pédagogiques - Gestion des Ressources Humaines - Techniques d'animation d'équipe 	