

CONSEILLER COMMERCIAL HD ITINÉRANT/ CONSEILLÈRE COMMERCIALE HD ITINÉRANTE

FILIÈRE COMMERCIALE

Autre(s) dénomination(s) : Commercial/Commerciale, Responsable clientèle, Chef/Cheffe de secteur, Attaché commercial/Attachée commerciale, Chargé/Chargée de relation commerciale, Conseiller/Conseillère clientèle, ...

DESCRIPTION GÉNÉRALE DE L'EMPLOI



Le conseiller commercial hors domicile (HD) itinérant est un commercial de terrain, qui va à la rencontre des clients de l'entreprises en vue de développer les ventes et de fidéliser les clients. Métier de contact, où la relation client et le sens commercial sont primordiaux, son rôle est essentiel pour l'image de l'entreprise, la fidélisation de la clientèle et la rentabilité de la société.

ACTIVITÉS



Prospection et organisation de l'activité commerciale

- Assurer une veille commerciale (produits, tendances, concurrence) sur l'ensemble des événements pouvant donner lieu au développement du portefeuille client
- Analyser le marché concurrentiel, exploiter les statistiques commerciales, identifier les cibles à potentiel
- Etablir ou proposer un plan d'actions commerciales correspondant aux objectifs de l'entreprise sur un secteur géographique ou un marché donné
- Organiser un plan de visites/de rendez-vous auprès des prospects et/ou des clients

Conseil, vente et fidélisation de la clientèle

- Recueillir les informations sur les pratiques et les besoins des clients
- Analyser l'activité d'un point de vente et en évaluer le potentiel
- Valoriser les produits et les services proposés par l'entreprise en vue de développer le chiffre d'affaires et la marge de l'entreprise (développement des gammes & services susceptibles de compléter l'offre de produits choisie par le client)
- Suivre l'encours clients, réaliser le cas échéant les encaissements, s'assurer de la solvabilité du client et mettre en place, au besoin, un échéancier de règlement des créances
- Conseiller - voire former - les clients sur l'état du marché, les possibilités de développement des ventes, les prix d'achat ; proposer et organiser le cas échéant des animations permettant de dynamiser les ventes de l'établissement client
- Préparer un dossier d'investissement : évaluer le potentiel (mixte produit et prix) en fonction de la nature des investissements à réaliser et dans le respect de la réglementation en vigueur
- Le cas échéant, négocier l'offre contractuelle associée en vue d'obtenir l'accord du client

Suivi de la relation client et de l'activité commerciale

- Réaliser un suivi de son activité et de ses résultats (évolution du CA, de la marge, du volume, ...) ; assurer la transmission des informations utiles aux services concernés (approvisionnement, administration des ventes, ...)
- Veiller au respect des engagements contractuels et à la satisfaction client
- Gérer les réclamations et demandes clients dans le respect des procédures applicables au sein de l'entreprise
- Analyser les écarts entre prévisionnel et réalisé et proposer ou engager les actions correctives nécessaires – évaluer les actions à mener pour assurer la tenue des objectifs
- Présenter ses résultats au responsable commercial ou en réunions commerciales internes

Déplacements en clientèle

- Réaliser ses déplacements en adoptant une conduite en sécurité et économe
- Entretien de la propreté de son véhicule, image de l'entreprise

VARIATIONS POSSIBLES DE L'ACTIVITÉ



Selon les entreprises ou les organisations, le conseiller commercial Hors Domicile itinérant peut :

- Assurer tout ou partie de ces activités
- Assurer uniquement les activités de prospection (veille et prospection de nouveaux clients)
- Ou, au contraire, être spécialisé sur le développement d'un portefeuille client
- Réaliser les missions d'administration des ventes (suivi des contrats, de la qualité du service et des facturations)

COMPÉTENCES



- Maîtrise des spécificités de l'activité de distribution en consommation hors domicile (DCHD), des produits, de l'évolution et des tendances de marché et de la politique de services de l'entreprise
- Capacité à développer et entretenir une excellente relation client
- Maîtrise des méthodes et techniques de vente et de négociations
- Maîtrise des techniques de prospection commerciale
- Savoir faire des calculs financiers de retour sur investissement, des estimations du potentiel d'un point de vente
- Maîtrise des outils numériques et logiciels bureautiques
- Maîtrise des logiciels spécialisés

QUALITÉS REQUISES



- Sens relationnel
- Réactivité
- Organisation
- Capacité d'analyse
- Travail en équipe
- Rigueur
- Sens commercial
- Adaptabilité
- Créativité
- Persévérance et résistance à la pression

PROFIL & FORMATION



Diverses formations et diplômes permettent d'accéder au métier de conseiller commercial HD itinérant, allant du bac pro vente au bac + 5. Les recrutements des titulaires d'un bac + 2 (BTS négociation et relation client, DUT techniques de commercialisation, BTS management des unités commerciales ou BTS technico-commercial) sont les plus courants.

La Licence Professionnelle Distech 1 « Commercialisation des Boissons » est un cursus spécialisé développé en partenariat avec les professionnels du secteur. L'expérience de l'univers CHD est aussi un facteur de recrutement favorisant.