

Attaché commercial et télévendeur : deux métiers qui recrutent



Les commerciaux terrains et les télévendeurs ne rencontrent aucune difficulté à trouver un emploi aujourd'hui. Zoom sur deux métiers très différents qui ont le vent en poupe. D'après le répertoire opérationnel des métiers et des emplois (ROME) de l'ANPE.

Attaché commercial en services auprès des entreprises

En quoi consiste ce métier ? L'attaché commercial prospecte et visite une clientèle de professionnels pour leur vendre les services proposés par son entreprise. Il exerce dans un secteur géographique déterminé, en fonction d'objectifs commerciaux définis avec l'entreprise. Il vend un produit immatériel qui nécessite de développer un argumentaire étayé mettant en valeur ses avantages et ses qualités.

Dans quelles conditions ? Quels employeurs ? L'emploi/métier comporte des déplacements quotidiens en automobile (parfois fournie) sur un secteur géographique qui peut être très étendu. La rémunération se compose généralement d'un fixe, complété par des primes ou des commissions. Le statut de VRP (voyageur représentant placier) peut être lié à l'exercice de cette profession.

Comment y accéder ? Ce métier est accessible généralement à partir de formations de niveaux IV à II (bac à bac + 4), le plus souvent dans le domaine de la commercialisation, acquises par la voie initiale ou continue. Une expérience d'une à deux années de vente auprès d'une clientèle de professionnels permet aussi l'accès à l'emploi/métier. La formation au produit est généralement dispensée par l'entreprise.

Comment évoluer ? Après avoir acquis de l'expérience, l'attaché commercial peut encadrer une équipe... d'attachés commerciaux.

Télévendeur

En quoi consiste ce métier ? Le télévendeur renseigne la clientèle (entreprises



ou collectivités) par téléphone de façon courtoise et conviviale. Il prospecte des clients potentiels et identifie leurs besoins avant de relayer l'information auprès d'un technico-commercial.

Il assure le suivi informatique des commandes et effectue les relances clients. Il doit impérativement maîtriser les techniques de vente par téléphone, avoir une bonne élocution, savoir travailler en équipe, être réactif et force de proposition.

Dans quelles conditions ? Quels employeurs ? En cellule intégrée (plateau) ou en bureau individuel, il utilise en permanence le téléphone en position assise et l'outil informatique. Il peut s'agir d'un travail à temps plein ou à temps partiel. Les horaires de travail sont parfois décalés en fonction de la disponibilité des publics prospectés. La rémunération peut s'effectuer à la commission ou comprendre un fixe et une commission.

Comment y accéder ? Cet métier ne nécessite pas de formation ou d'expérience professionnelle particulière, les recrutements s'effectuent essentiellement à partir de critères liés à la voix et à l'élocution de la personne. Lorsque l'emploi/métier nécessite des contacts avec une clientèle de niveau social élevé, une formation de niveaux IV à III (bac à bac + 2), dans le secteur du commerce, acquise par la voie de la formation initiale ou continue, peut être requise.

Comment évoluer ? Après expérience, le télévendeur peut encadrer une équipe de télévendeurs ou devenir commercial itinérant.

Pour en savoir plus sur les métiers liés à la fonction commerciale, consultez le répertoire opérationnel des métiers et des emplois (ROME) disponible sur www.anpe.fr.