

# CONSEILLER COMMERCIAL



TOUT SAVOIR SUR LE MÉTIER



## MISSIONS

- Élargir et Fidéliser le portefeuille de clients
- Promouvoir les produits de son entreprise et prospecter de nouveaux clients
- Démarchage téléphonique
- Gérer l'état des stocks et la disponibilité des produits.
- Concevoir des dossiers administratifs et suivi des ventes.
- Ecouter, aider et conseiller les clients.
- Charger des devis, des bons de commande.
- Perfectionner sa démarche commerciale.

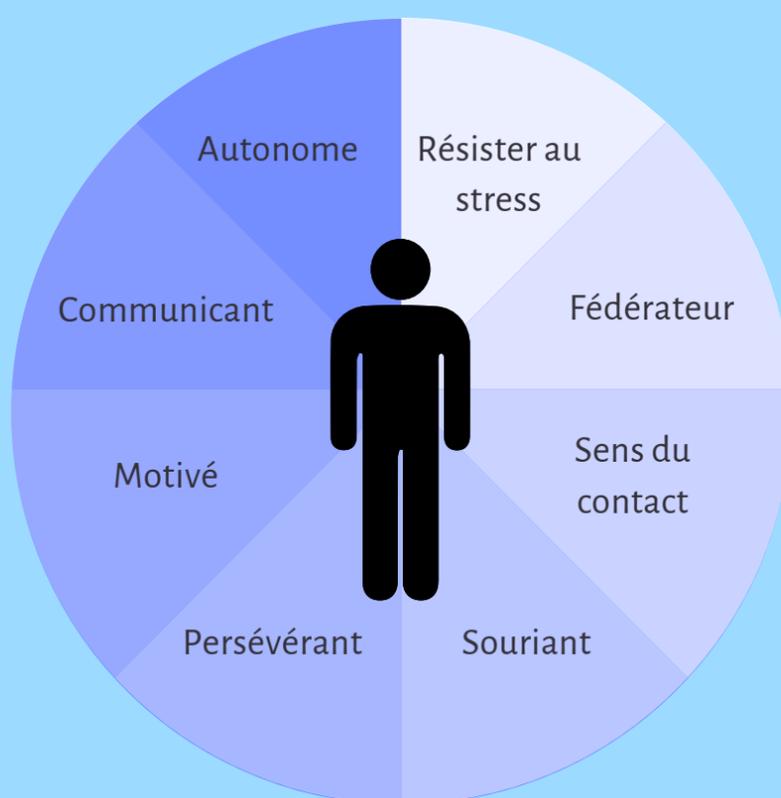


## PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

Le conseiller commercial débute en général avec un portefeuille de clients particuliers et évolue vers clients entreprises, ou des grands comptes. Après quelques années, il peut être intégré au siège de sa société, le plus souvent au service commercial.



## PROFIL



## FORMATION



BTS NDRC

NEGOCIATION ET DIGITALISATION  
DE LA RELATION CLIENT