



COMMERCIAL.E

OBJECTIFS

Trouver de nouveaux clients et entretenir la relation commerciale avec les clients actuels de l'entreprise. Trouver des nouveaux produits. Être l'ambassadeur de l'entreprise auprès des clients.

ACTIVITÉS

- Gérer un portefeuille de clients professionnels (visites, prospects, développement et fidélisation) ;
- Analyser les besoins de vos clients et les conseiller
- Proposer des solutions adaptées parmi les produits fabriqués par l'entreprise.

COMPÉTENCES

- Sens du conseil et du service ;
- Bonne connaissance des produits ;
- Maîtrise des coûts ;
- Sens de la négociation.

FORMATIONS (EXEMPLES)

- [BTS : Bioqualim option APT orienté produits céréaliers – Enilia Ensmic \(enilia-ensmic.fr\)](#)
- [BTS - Négociation et digitalisation de la Relation Client](#)
- [BTSA - Technico-commercial](#)