

Ambassadeur de son entreprise



- **6 800 emplois en Midi-Pyrénées aujourd'hui**
- **+ 9 % d'ici 2017**
(soit 600 emplois supplémentaires)

Le métier

Le commercial auprès des particuliers prospecte une clientèle de particuliers, présente et vend des produits ou des services selon les méthodes et la stratégie commerciale de l'entreprise. Il peut animer des réunions de vente au domicile de personnes. Lors de la vente d'équipements particuliers (cuisine, piscine, véranda, store...), il peut réaliser une étude technique.

Les compétences et qualités requises

Le commercial doit savoir faire preuve de persuasion pour vendre ses produits. S'il maîtrise les techniques de vente et la typologie des clients, il connaît aussi parfaitement ses produits. Les procédures de traitement de Service Après Vente (SAV) n'ont pas de secret pour lui. Le commercial auprès des particuliers doit être organisé pour préparer ses déplacements. Selon l'entreprise pour laquelle il travaille, il peut se voir attribuer un périmètre géographique important, et donc, devra faire beaucoup de kilomètres en voiture !

Les conditions de travail

S'il gère ses rendez-vous de son bureau ou de son domicile, le commercial auprès des particuliers passe la majeure partie de son temps sur le terrain et sur les routes à la rencontre de ses clients. Ses horaires restent souples mais étendus.

Les perspectives d'évolution

Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des fonctions d'attaché technico-commercial, assistant commercial.

Le salaire en Midi-Pyrénées

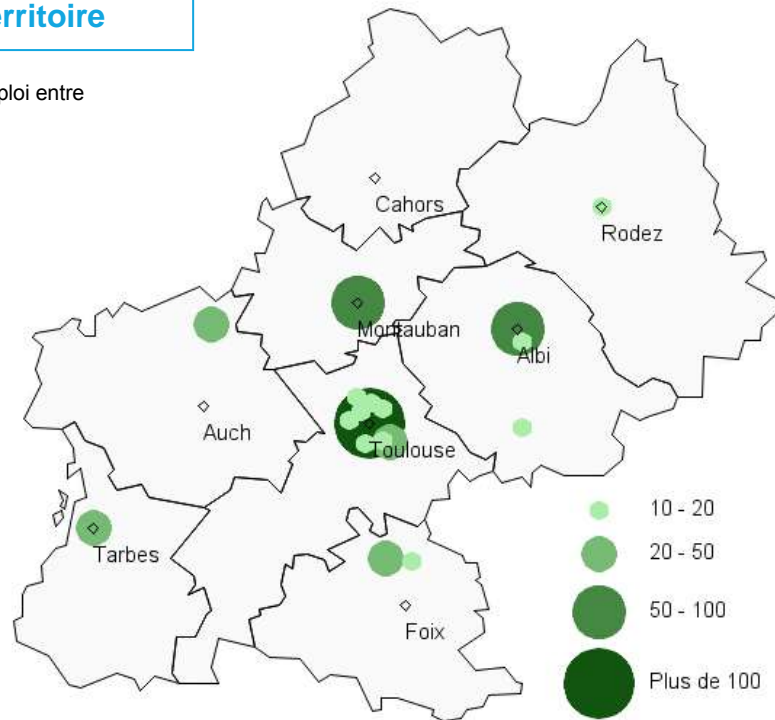
- 2 700 euros bruts mensuels en moyenne
(pour un temps complet)

Commercial-e auprès des particuliers

Les métiers qui recrutent en Midi-Pyrénées

Les offres d'emploi sur le territoire

Nombre d'offres d'emploi déposées à Pôle emploi entre le 1^{er} trimestre 2011 et le 1^{er} trimestre 2012



Quelques formations en Midi-Pyrénées

Formations initiales	Formations continues
<p>Bac pro Commerce*</p> <p>Bac pro Vente, prospection, négociation, suivi de clientèle</p> <p>BTS Négociation et relation client*</p> <p>BTS Technico-commercial</p> <p>DUT Techniques de commercialisation</p> <p>* formations accessibles en apprentissage</p>	<p>Conseiller de vente</p> <p>Vendeur conseiller commercial</p> <p>DUT Techniques de commercialisation</p> <p>BTSA Technico-commercial (plusieurs options possibles)</p> <p>Certaines formations peuvent être financées pour les demandeurs d'emploi par la Région ou Pôle emploi.</p>

L'ensemble de ces diplômes est accessible par la Validation des acquis de l'expérience (VAE).

Pour en savoir plus :

www.opcommerce.org

www.metiersducommerce.fr

Sources :
Chiffres emploi : CarifOref Midi-Pyrénées, outil de projection d'emploi 2012 ; Descriptifs métiers : CarifOref Midi-Pyrénées (mpfm), Onisep, Pôle emploi ; Salaires : Insee Dads 2009, Onisep ; Marché de l'emploi : Direccte Midi-Pyrénées (du 1^{er} trim. 2011 au 1^{er} trim. 2012) ; Formations : CarifOref Midi-Pyrénées.
Novembre 2012. Crédits photos : Fotolia

Retrouvez les métiers et les formations sur

Midi - Pyrénées
Formations
Métiers
www.mpfm.fr