ATTACHE COMMERCIAL H/F

Autres dénominations : Commercial,Commercial grands comptes / comptes clés,Attaché commercial export,Attaché commercial merchandising,Technico-commercial,Délégué commercial,Agent commercial,Chef de secteur,Merchandiseur,Chef de marché

Filières liées : Agroalimentaire

Fiche métier sur AgrOrientation : https://www.agrorientation.com/trouver-mon-metier-ideal/je-recherche-un-metier/attache-commercial-hf

Mission et activité du métier

Fait pour vous si vous aimez :

Négocier, faire du commerce, convaincre, argumenter | Organiser, préparer, coordonner, planifier | Se déplacer souvent, bouger, aller sur le terrain | Produits alimentaires, boissons, vins, alimentation, nutrition | Végétaux, cultures, céréales, plantes, fleurs, fruits, légumes, vignes

Véritable ambassadeur des marques qu'il représente, l'attaché commercial est chargé de convaincre ses clients d'acheter les produits dont il s'occupe, mais aussi de décrocher de nouveaux marchés.

Il contribue au développement des ventes d'une gamme de produits en intervenant sur les points de vente de son secteur. Il s'assure de la présence des produits au bon prix dans les rayons et de leur bon positionnement. Il présente les caractéristiques et le positionnement des produits, et peut intervenir sur le terrain pour l'organisation de points de vente et/ou de promotions.

Il entretient des relations commerciales régulières avec ses clients. Il vérifie leur taux de satisfaction et s'informe de leurs besoins.

Il exerce son activité sur un territoire géographique ciblé, auprès d'une clientèle de professionnels (BtoB). Il prospecte les enseignes de la grande distribution (GMS), la restauration hors foyer (RHF) ou le commerce traditionnel pour atteindre ses objectifs en quantité et en qualité. Il intervient sur un ensemble de points de ventes d'un secteur géographique ou d'un marché déterminé, et assure le suivi de sa clientèle, à qui il apporte conseils et services.

Ses missions impliquent de nombreux déplacements en voiture et des horaires parfois décalés (en dehors des heures d'ouverture des magasins).

Les qualités de l'attaché commercial : autonome, responsable, combatif...

Perspectives d'évolutions

S'il possède une bonne expertise professionnelle, l'attaché commercial peut se voir attribuer un rôle d'animateur d'équipe voire de chef des ventes.

Fiche présentée par Nourris ton futur

Pour tout complément d'information, contactez : contact@agrorientation.com