



RESPONSABLE DE SECTEUR / ATTACHÉ COMMERCIAL

**Il veille aux bonnes conditions de vente de ses produits dans les magasins.
Il passe beaucoup de temps hors de son bureau.**

▼ DÉFINITION DE LA FONCTION

Au sein d'une équipe commerciale, le responsable de secteur s'occupe plus particulièrement des clients d'une zone géographique définie. Il fait le tour des surfaces de vente, petites ou grandes, et des entrepôts pour s'assurer que les contrats sont bien respectés. Il contrôle la présence de ses produits mais aussi leur bonne présentation dans les rayons. Ses interlocuteurs sont souvent les responsables de rayons. Il travaille avec eux lors d'opérations de promotion en s'assurant notamment du bon remplissage des rayons. Il fait remonter les informations recueillies sur le terrain auprès de la direction commerciale et marketing.

▼ PROFIL

C'est un bon négociateur. Il sait écouter et être persuasif. Il sait convaincre plutôt que contraindre. Il dispose d'un bon relationnel. Il est, par définition, mobile. Le responsable de secteur doit être particulièrement disponible pour ses clients. Il a de l'empathie et le sens du compromis.

SALAIRE ANNUEL BRUT MOYEN À L'EMBAUCHE :
de 20 000€ à 25 000€

“ AVOIR LE SENS DE LA NÉGOCIATION DÉVELOPPÉ ”

MON CONSEIL

Si l'étudiant a la possibilité de faire son cursus en alternance mon conseil sera de se lancer dans le commercial au cours de sa formation afin qu'il puisse tester cette voie et ainsi déterminer si la fonction de commercial est faite pour lui.

TÉMOIGNAGE

JEROME MICHALLET

Promotion 2007

Attaché Commercial - Responsable de secteur / BC LABEL



VOTRE PARCOURS ?

A ma sortie de l'IDRAC en 2007, j'ai immédiatement intégré l'entreprise BC Label spécialisée dans la location de bornes d'impression immédiate de photos numériques.

Ma formation à l'IDRAC m'a permis d'acquérir les connaissances nécessaires pour accéder directement au poste d'attaché commercial. J'ai eu énormément de chance de pouvoir intégrer une société nationale qui travaille avec de grandes sociétés internationales.

QUELLES SATISFACTIONS VOUS APPORTE VOTRE MÉTIER ?

Je souhaitais avoir beaucoup d'autonomie dans mon travail. Le poste d'attaché commercial est exactement ce qui me convient car j'ai une liberté totale dans le déroulement de mes journées. Étant le plus souvent en déplacement, j'organise mes rendez-vous et mon temps de travail comme je le souhaite de manière à atteindre mes objectifs.

Mes clients étant principalement des comités d'entreprise, l'approche est complètement différente selon la taille de la structure. En effet, travailler avec un grand Comité d'Entreprise ne se fait pas de la même manière qu'avec un CE plus modeste. C'est une manière de faire très enrichissante au niveau professionnel et relationnel.

QUELLE DOIT ÊTRE LA PRINCIPALE QUALITÉ POUR EXERCER CETTE FONCTION ?

Un bon attaché commercial est avant tout une personne ayant un très bon sens du relationnel. Il faut également qu'il ait en lui une fibre commerciale et un sens de la négociation assez développé.

Cela passe par une aisance orale qui fera passer naturellement son pouvoir de persuasion.