



Fiche métier

Les tâches d'un(e) commercial(e) BtoB

Développer et fidéliser son portefeuille de clients :

- ▣ Cibler et prospecter les clients potentiels (prise de rendez-vous, démarchage téléphonique, envoi de mails...)
- ▣ Assurer le suivi administratif et commercial de son portefeuille clients

Établir une bonne relation commerciale avec son client :

- ▣ Écouter pour déterminer ses besoins et proposer une solution adaptée (financière, technique et humaine).

Orienter le business :

- ▣ Développer les volumes entrant grâce à l'activation du réseau d'apporteurs
- ▣ Proposer d'autres produits (délégation d'assurance p.ex.),
- ▣ Orienter la qualité des dossiers entrant, par la formation, la diversification et la communication.

Les qualités requises

Qualités commerciales :

- ▣ **écouter** : cerner les besoins évolutifs des clients.
- ▣ **vendre** : argumenter, négocier, orienter le business.

Qualités relationnelles :

- ▣ **créer des liens** : entretenir une relation de partenariat avec ses clients pour anticiper leurs besoins. Se constituer un réseau par une approche curieuse et méthodique.
- ▣ **s'adapter à son interlocuteur** : pouvoir évoluer dans des environnements différents.

Qualités organisationnelles :

- ▣ **méthode et organisation** : gestion du temps de travail et des déplacements en fonction des objectifs commerciaux.
- ▣ **rigueur** : pouvoir à tout moment faire état de son avancement à sa hiérarchie.
- ▣ **pugnacité** : savoir aller au bout d'un projet.

Formation et diplômes

Pas de formation type pour exercer le métier de commercial B to B.

- ▣ Si un niveau bac + 2 est apprécié, **l'expérience professionnelle et les qualités personnelles** priment.
- ▣ **La formation Bac+ 2 :**
 - Formation commerciale : BTS vente, action commerciale ou commerce international.
 - Formation technique : BTS spécialisé dans le secteur d'activité de l'entreprise

Conditions de travail

Caractéristiques métier :

- ▣ Forte **mobilité** : déplacements chez les prescripteurs et les clients.
- ▣ **Pression liée aux résultats** : Le/la commercial(e) doit atteindre des objectifs quantitatifs (volume et CA) et qualitatif (pénétration de secteurs spécifiques à développer)
- ▣ Le commercial BtoB 2CF **travaille sur 1 une ligne de produits/services**. Il doit donc avoir une affinité avec ce produit/service et son milieu de vente.

Expérience

- ▣ Les franchisés demandent une expérience significative dans le même secteur d'activité, ou bien dans la gestion d'un réseau d'apporteurs (services).
- ▣ Le candidat doit pouvoir prouver ses **compétences d'organisation et relationnelles** et son **autonomie**.

Compétence

- ▣ Maîtrise des **techniques de vente et de négociation**.
- ▣ Bonnes **connaissances techniques des produits**.
- ▣ Maîtrise des **outils informatiques** pour le pilotage des actions co de prospection, d'organiser et de suivi.
- ▣ Maîtrise des **outils de reporting**.

Evolution professionnelle

- ▣ Le commercial pourra évoluer vers la gestion d'une **zone géographique plus importante** : direction de zone, de secteur, de région.
- ▣ Il pourra également s'occuper de **clients de plus en plus importants** (gestion des « grands comptes »)
- ▣ Il pourra prendre des **responsabilités managériales** avec l'animation d'une force de vente, d'une équipe commerciale.

Les agences qui recrutent

Un grand nombre d'agences recrute des commerciaux !

- ▣ Pour accélérer la croissance de leurs points de vente, les **franchisés misent sur leurs forces de vente**.
- ▣ **Cette fonction arrive dans les premiers besoins en cadres dans le secteur de la banque**, mais également dans l'assurance et l'immobilier, mais aussi informatique (et dans une moindre mesure la construction).

Rémunération

- ▣ 90% des commerciaux B to B sont rémunérés en fonction de leurs objectifs.

- ▣ Rémunération fixe + rémunération variable
- ▣ Rémunération qualitative et quantitative