

Spécialiste de vente BF

diriger, guider, conseiller, clarifier, commander, organiser, surveiller, planifier

Les spécialistes de vente sont des managers chargés de la vente de produits ou de services. Ils planifient les objectifs de vente d'une entreprise et les mettent en œuvre. S'ils travaillent dans le service interne, ils assument le rôle de gestionnaire de comptes-clés, entretiennent les relations avec les clients existants et en créent de nouveaux.

Le bagage en gestion d'entreprise des spécialistes de vente ainsi que leurs connaissances en distribution, logistique, publicité et marketing les aident à élaborer des concepts de promotion des ventes. Dans le service externe, ils se déplacent princi-

palement en voiture, rendent visite aux clients, mènent des entretiens de vente et proposent ainsi les produits ou les services de leur entreprise.

Qu'ils travaillent dans le service interne ou externe, les spécialistes de vente coordonnent les informations au sein du département des ventes, assument des tâches de contrôle et encadrent les collaborateurs. Ils connaissent différentes méthodes de calcul, comparent les coûts, établissent des budgets et analysent les évaluations, le tout dans le but d'atteindre les objectifs de vente de leur entreprise.



Quoi et pourquoi?

- ▶ Afin que les concepts de vente répondent aux objectifs stratégiques de l'entreprise, le spécialiste de vente discute avec la direction lors du développement des concepts.
- ▶ Afin que l'équipe de vente ne doive pas faire de distances inutilement longues lors de visites de client, la spécialiste de vente élabore une planification opérationnelle des ventes qui comprend notamment des plans de tournées sophistiqués.
- ▶ Afin que la cliente ait une idée des coûts liés à l'achat d'une marchandise, le spécialiste de vente lui établit une offre.
- ▶ Afin de pouvoir tirer les bonnes conclusions pour son entreprise, la spécialiste de vente réalise des études de marché et collecte des informations et des connaissances sur le marché sur lequel elle vend ses produits et ses services.

Les faits

Admission Pour pouvoir passer l'examen:

- Avoir terminé une formation professionnelle initiale (CFC) d'au moins 3 ans, une école de commerce, une école de culture générale ou une maturité gymnasiale et;
- 2 ans d'expérience professionnelle dans le domaine de la vente, du marketing (direct), des RP ou de la publicité ou;
- formation professionnelle initiale (AFP) de 2 ans achevée et 3 ans d'expérience professionnelle pertinente.

Formation Environ 1 an et demi de cours de formation continue en cours d'emploi.

Remarque: Les frais de cours sont partiellement couverts par la Confédération.

Les aspects positifs Les spécialistes de vente travaillent dans toutes les branches et veillent à ce que les objectifs de l'entreprise soient at-

teints, de la planification à la réalisation des mesures de vente. Les directeurs sont reconnaissants de leur précieux engagement.

Les aspects négatifs Les spécialistes de vente représentent l'entreprise et entretiennent un contact étroit avec les clients. Cela implique qu'ils se déplacent souvent en voiture. Les embouteillages après le travail sont gênants et peuvent taper sur les nerfs.

Bon à savoir Les spécialistes de vente travaillent comme cadres commerciaux de niveau moyen dans le commerce de détail. Ils trouvent également du travail dans des entreprises industrielles et artisanales, dans des entreprises de services telles que les banques et les assurances, ainsi que dans les branches du tourisme et des télécommunications.

Profil requis

	avantageux	important	très important
attitude confiante, bonnes manières	■		
capacité à travailler en équipe	■		
capacité de communiquer, qualités de dirigeant	■	■	
connaissances en informatique, compétences en mathématiques	■		
conscience, fiabilité	■		
fluidité de l'expression orale et écrite	■	■	
intérêt pour le commerce et la vente	■	■	■
orientation client, compétences en négociation	■	■	■
précision dans le travail	■		
talents organisationnels, sens des nombres	■	■	

Plans de carrière

Économiste d'entreprise HES (Bachelor)
Économiste d'entreprise ES (diplôme fédéral)
Chef/fe de vente DF, Chef/fe de marketing DF, manager en commerce de détail DF (diplôme fédéral)
Sales Director (diplôme SAWI)
Spécialiste de vente BF
Formation professionnelle initiale (CFC) ou titre équivalent (voir admission)