

REPRÉSENTANT

appellations voisines : attaché commercial, commercial B to B

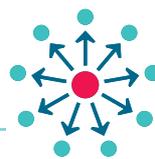
métiers connexes : agent commercial



MISSIONS

Accompagne le développement commercial de sa structure en réalisant ses objectifs de ventes sur le terrain :

- > entretient et développe une clientèle,
- > prend les commandes et s'assure de leur mise en œuvre par les services concernés : mise en marché des nouveautés et suivi,
- > conseille la clientèle en matière de choix et d'implantation des ouvrages,
- > tient informée sa hiérarchie de toute information concernant le marché et la position compétitive des ouvrages de l'entreprise,
- > met en place des opérations promotionnelles.



COMPÉTENCES REQUISES

Compétences techniques :

• Commerciale :

- connaître ses produits pour construire son argumentaire commercial,
- maîtriser les conditions commerciales applicables,
- mettre en pratique les techniques de vente,
- développer un argumentaire commercial visant à convaincre le client,
- comprendre le marché et le client pour conseiller les points de vente (clients de la zone, chiffre d'affaires, historique des ventes, concurrence),
- analyser les résultats du point de vente pour adapter son offre commerciale (quantité, choix des titres).

• Marketing :

- conseiller les points de vente sur l'optimisation de la mise en avant des produits,
- être force de proposition sur les actions correctives en termes de PLV et de merchandising.

Compétences de gestion :

- former aux outils d'aide à la vente (système d'informations commerciales) et exploiter les informations,
- coordonner les actions, suivre les plannings et les budgets commerciaux,
- organiser avec les éditeurs les réunions de présentation des programmes aux commerciaux.

Compétences en management :

- utiliser les outils d'aide à la vente (système d'informations commerciales) pour connaître l'historique client, prendre les commandes et assurer l'information des acteurs internes,
- structurer un fichier de prospection pour organiser sa tournée et adapter son approche commerciale.

Compétences relationnelles :

- créer et entretenir un réseau de clients/de prospects,
- communiquer les informations pertinentes à sa hiérarchie.



ÉLÉMENTS DE VARIABILITÉ

Selon les organisations du travail et les périmètres de poste, le représentant peut être amené à :

- organiser et/ou participer à un évènement (conférence, salon professionnel, etc.) visant à valoriser les produits ou la marque,
- réaliser les études sur le terrain pour les éditeurs.



PLACE DANS L'ORGANIGRAMME DES EMPLOIS

Il travaille sous l'autorité d'un directeur des ventes. En interne, il travaille en relation avec le service commercial, le service distribution et diffusion. En externe, il travaille avec les clients/prospects.



FILIÈRES DE FORMATION

Les formations professionnelles certifiantes de niveau IV (ex : bac professionnel vente), ou de niveau III (ex : BTS négociation et relation client ; technico-commercial ; management des unités commerciales et les DUT techniques de commercialisation,) peuvent préparer à l'exercice du métier de représentant.

Des formations certifiantes de niveau I et II facilitent l'accès au métier de représentant (ex : master spécialisé en commercialisation ou métiers du livre, formation au métier de libraire).



CONDITIONS D'EXERCICE

Le représentant travaille en itinérance, il se déplace régulièrement dans le cadre de ses visites aux points de vente.



MOBILITÉS PROFESSIONNELLES

Les représentants présentent des profils variés, ils sont souvent eux-mêmes issus des points de vente (librairies, hypermarchés) ou ont pu occuper des postes d'assistant commercial.

Après avoir occupé un poste de représentant, il est envisageable de s'orienter vers des postes de négociateurs comptes-clés et de directeur des ventes.

SOURCE : CPNE DE L'ÉDITION - MARS 2017
POUR PLUS D'INFORMATIONS : WWW.SNE.FR

