

## COMMERCIAL

### Descriptif du métier et missions principales

Véritable force de vente, le commercial intervient aussi bien dans les PME/PMI que dans les grandes entreprises. Sa mission consiste à vendre toujours plus, qu'il s'agisse de produits très sophistiqués ou de services. Il consacre une grande partie de son temps à proscrire auprès des entreprises et des consommateurs. Cependant, il doit également jouer un rôle de conseil et prouver à son client que son produit représente le meilleur rapport qualité/prix. Résistance physique et nerveuse, facilité d'expression sont indispensables.

### Conditions d'accès au métier

#### **Diplôme requis**

La plupart des recrutements se font au niveau bac + 2 au minimum (BTS action commerciale, force de vente, commerce international et DUT techniques de commerce). Mais certains secteurs réclament des diplômes d'écoles de commerce ou d'une licence professionnelle.

#### Le parcours d'études avec l'Université Paris-Panthéon Assas

- [Licence Economie-Gestion](#)
- [Licence Administration Economique et Sociale](#)
- [Master Marketing, vente parcours marketing et communication /MC2](#)

### Qualités et compétences requises

- Talent de négociateur
- Savoir convaincre
- Maîtrise des techniques commerciales et marketing
- Capacité organisationnelle

### Emploi

**Salaire du débutant :** de 1 480 à 1 999 euros brut mensuel

Le salaire dépend de la taille de l'entreprise et surtout des résultats du commercial (salaire fixe+ commissions+ primes).

**Mission Orientation-Emploi**

CIO

92, rue d'Assas, 75 006 Paris Tél. 01 44 41 58 75

Lundi au Jeudi 9h30 à 17h et Vendredi matin de 9h30 à 12h/cio@u-paris2.fr

En fonction de ses résultats, le **commercial** peut accéder à un statut de cadre en devenant responsable d'un secteur géographique et/ou d'une famille de produits ou encore d'un magasin. Après plusieurs années d'expérience et de management d'équipes, il peut devenir directeur commercial.

## **Pour aller plus loin**

### **1) Ressources disponibles en salle de documentation du CIO**

Dossier Actuel-CIDJ n°2.321-2.39

Dossier documentaire n°514

ONISEP Parcours. *Les métiers du commerce, du marketing et de la publicité.* 2021

## **Sources utilisées pour réaliser cette fiche**

- <https://www.oriane.info/>
- <http://www.cidj.com/>
- <http://www.onisep.fr/Decouvrir-les-metiers>
- Classeurs du CIDJ
- ONISEP. *Le dico des métiers.* 2013