



Marketing / Vente

# ATTACHÉ·E COMMERCIAL·E



LES MÉTIERS DE  
L'ALIMENTATION  
C'EST + DE 100 000  
RECRUTEMENTS/AN

Des métiers pour tous, utiles à tous



**ALIMÉTIERS**.com

# ATTACHÉ·E COMMERCIAL·E



## AUTRES INTITULÉS :

- Commercial
- Commercial grands comptes / comptes clés
- Attaché commercial export
- Attaché commercial merchandising
- Technico-commercial
- Délégué commercial
- Agent commercial
- Chef de secteur
- Merchandiseur
- Chef de marché
- etc...

## LES FORMATIONS :

### Bac +1 :

- CS Commercialisation des vins

### Bac +2 :

- BTS Management des unités commerciales
- BTS Négociation et relation client
- BTS Technico-commercial
- BTSA Gestion forestière
- BTSA Technico-commercial
- DUT Techniques de commercialisation

### Bac +3 :

- CS Responsable technico-commercial : fruits et légumes
- Licence pro commerce spécialité agroalimentaire et agrofournitures
- Licence pro commerce spécialité commerce des vins et œnotourisme
- Licence pro commerce spécialité commercialisation des vins
- Licence pro commerce spécialité logistique et commercialisation des boissons
- Licence pro commerce spécialité marketing, communication, vente en secteur alimentaire
- Licence pro commerce spécialité vins et commerce
- Licence pro commerce spécialité viticulture-œnologie : marketing et commerce international des vins de terroirs

**Véritable ambassadeur des marques qu'il représente, l'attaché commercial est chargé de convaincre ses clients d'acheter les produits dont il s'occupe, mais aussi de décrocher de nouveaux marchés.**

Il contribue au développement des ventes d'une gamme de produits en intervenant sur les points de vente de son secteur. Il s'assure de la présence des produits au bon prix dans les rayons et de leur bon positionnement. Il présente les caractéristiques et le positionnement des produits, et peut intervenir sur le terrain pour l'organisation de points de vente et/ou de promotions.

Il entretient des relations commerciales régulières avec ses clients. Il vérifie leur taux de satisfaction et s'informe de leurs besoins.

Il exerce son activité sur un territoire géographique ciblé, auprès d'une clientèle de professionnels (BtoB). Il prospecte les enseignes de la grande distribution (GMS), la restauration hors foyer (RHF) ou le commerce traditionnel pour atteindre ses objectifs en quantité et en qualité. Il intervient sur un ensemble de points de ventes d'un secteur géographique ou d'un marché déterminé, et assure le suivi de sa clientèle, à qui il apporte conseils et services.

Ses missions impliquent de nombreux déplacements en voiture et des horaires parfois décalés (en dehors des heures d'ouverture des magasins).

Les qualités de l'attaché commercial : autonome, responsable, combatif...

## + LES PLUS

*S'il possède une bonne expertise professionnelle, l'attaché commercial peut se voir attribuer un rôle d'animateur d'équipe voire de chef des ventes.*

Retrouvez plus d'informations et des offres de recrutements  
sur **ALIMÉTIERS**.com

