



Assistant(e) commercial(e), administration des ventes

TOUS SECTEURS

MARKETING-
COMMERCIAL

En quelques mots

L'assistant(e) commercial(e), administration des vente est un acteur clé de l'équipe commerciale de l'entreprise. Sa principale mission est d'assurer le traitement administratif des dossiers clients. Il s'agit entre autres d'assurer la gestion des relations clients-fournisseurs, l'enregistrement et le suivi des commandes.

Autres appellations

Collaborateur(trice) commercial, Conseiller(ère) commercial



Environnement de travail

Pour exercer la fonction de d'assistant(e) commercial(e), administration des vente il faut faire preuve de rigueur, de polyvalence. En plus des capacités d'analyse et de synthèse, l'assistant(e) commercial(e), administration des vente doit maîtriser les outils informatiques, bureautiques et communicationnels pour exercer ses missions. Etant en interaction permanente avec les clients et les prestataires externes, il est essentiel qu'il ait un très bon relationnel, des capacités rédactionnelles et qu'il apprécie le travail en équipe.



Comment accéder à ce métier ?

Il est possible d'accéder à ce métier avec un Bac+2 dans le secteur du commerce, de la vente, en Action commerciale ou Techniques de commercialisation par exemple. Le CQPI Assistant(e) est également une voie possible pour y accéder. Le métier est accessible aux personnes ayant déjà une expérience dans une fonction similaire et aux débutants.

Perspectives professionnelles

L'assistant(e) commercial(e), administration des ventes peut, après plusieurs années d'expérience et en s'appuyant sur les dispositifs de la formation continue, prétendre à des fonctions de commercial terrain ou des fonctions marketing.



Ils parlent de leur métier

“

Je suis arrivée il y a 8 ans. Quand j'ai vu tous ces gens au téléphone, ce dynamisme, l'ambiance vivante, j'ai adoré, c'était exactement ce que je voulais faire. Et depuis, j'aime toujours autant. C'est différent tous les jours, il y a des clients sympas, en colère, fidèles....J'adore ce lien avec le client, c'est du vivant. En plus travailler avec le papier, on apprend tous le temps. C'est une gamme très vaste et très riche. Maintenant, je forme les nouveaux arrivants. J'aime transmettre mes connaissances et je pense que j'ai trouvé ma vocation.

”