

cinq secteurs à explorer (3/5)

# Commercial : une fonction plusieurs métiers

Sur le marché de l'emploi, les offres disponibles de postes de commerciaux ne manquent pas. Jamais. Même en temps de crise.

Parmi les fonctions particulièrement prisées sur le marché de l'emploi, celle de commercial n'est pas la moindre. Ainsi, l'an passé en Loir-et-Cher, plus de 300 offres étaient déposées à Pôle emploi, sans compter tous les autres postes pourvus en direct.

Pourtant pas forcément évident de s'y retrouver. Car il existe différents types de commerciaux : on distingue principalement les représentants itinérants, les sédentaires conseillers de clientèle et les technico-commerciaux.

## Négociateur

Mais quelle que soit la spécialisation, croire qu'un sourire et une improvisation suffisent pour se métamorphoser en

bon commercial serait assurément se fourvoyer.

Les prérequis sont nombreux : savoir s'exprimer correctement à l'oral, mais aussi, de plus en plus, à l'écrit ; savoir être de bon conseil et donc bien connaître son produit. Ce qui, selon les domaines, peut nécessiter de solides notions techniques.

En outre, la négociation fait souvent partie intégrante du métier. Car le commercial est aussi la courroie de transmission entre son entreprise et son client. Un lien d'autant plus fort qu'il est généralement l'unique visage que l'acheteur associe à la société, et ce parfois durablement. C'est dire si savoir établir des liens de confiance peut s'avérer aussi primordial dans un métier où le (bon) contact prime.



L'an passé en Loir-et-Cher, plus de 300 offres de commerciaux étaient déposées à Pôle emploi, sans compter tous les autres postes pourvus en direct.

## en savoir plus

### Des postes, des profils, des compétences

> **Le représentant itinérant.** Cent cinq offres ont été déposées à Pôle emploi l'an passé, dont 40 % d'emplois non salariés. Des postes qui nécessitent de disposer du permis de conduire et d'un véhicule ; d'avoir des aptitudes relationnelles et une capacité à dépasser l'échec d'une démarche commerciale auprès d'un client. Alerte pour les commerciaux débutants : sur le statut proposé, l'investissement demandé, le fixe

de départ proposé à durée déterminée. S'intéresser aussi à l'encadrement de proximité.

> **Commercial sédentaire (conseiller clientèle).** Cent trente-neuf offres déposées à Pôle emploi (banque assurance immobilier automobile) dont 70 % d'offres avec un fixe. Un salaire minimum qui peut rassurer le commercial débutant. Attention aux exigences des employeurs sur le profil et les compétences :

niveau bac pro/bac + 2, bon niveau d'expression écrit/oral, de culture générale et bonne présentation.

> **Technico-commercial.** Quatre-vingts offres déposées à Pôle emploi. En plus des compétences et aptitudes classiques, il faut avoir des connaissances techniques (sur le secteur, les produits...). C'est l'occasion d'envisager une reconversion pour une personne

qui ne souhaite plus continuer un métier technique. Des compétences utiles en bien des situations, y compris celle de la création d'entreprises. Aujourd'hui toutes les formations d'accompagnement insistent sur les capacités commerciales, relationnelles et de négociation indispensables pour le bon développement d'une entreprise naissante.

## ••• Des recrutements en direct et sans CV...

Assurément peut-on parler d'originalité. Comme nombre d'entreprises spécialisées dans l'assurance, Groupama Paris Val de Loire, qui compte aujourd'hui 1.700 collaborateurs procède régulièrement à des embauches de commerciaux. Deux cents ont ainsi été recrutés en région Centre, Ile-de-France, Picardie et Bourgogne l'an passé.

« En vue de capter les bons profils, nous multiplions nos sources de recrutement : la diffusion d'offres sur les sites Internet spécialisés, la participation aux forums emploi, mais aussi un partenariat engagé avec Cap emploi et Pôle emploi », résume Anne Rabier, pour l'entité Groupama Val de Loire.

« A ce titre, nous avons mis en place une démarche spécifique dans le Loir-et-Cher avec le Pôle emploi de Blois pour travailler de concert avec la plate-



Anne Rabier, de Groupama Val de Loire.

forme des vocations. Cette méthode innovante met en situation des candidats afin de

tester leurs aptitudes à exercer le métier de commercial. Groupama s'est engagé à recevoir

ceux ayant réussi les tests de simulation. »

### Une chance même sans expérience

Concrètement avec ce dispositif, la société arrive ainsi à élargir ses recrutements. « C'est une façon de laisser leur chance à des personnes qui n'ont pas de formation spécifique, voire qui n'ont aucune expérience en la matière. Car dans ce cadre précis, il s'agit uniquement d'évaluer leurs capacités, sans même voir leur CV. »

Une démarche qui s'inscrit pleinement dans la promotion de la diversité, Groupama Val de Loire étant parmi les signataires de la charte instituée par la ville de Blois et la Maison de l'emploi.

Contact pour tout recrutement : Anne Rabier - arabier@groupama-pvl.fr www.groupama-gan-recrute.com

## le chiffre

# 324

C'est le nombre d'offres d'emplois commerciaux proposées l'an passé par Pôle emploi sur le Loir-et-Cher, tous domaines confondus.

Aujourd'hui, si ce métier reste très majoritairement masculin (70 %) l'on note que le nombre de femmes commerciales est en constante augmentation. 20 % des commerciaux de Loir-et-Cher ont plus de 50 ans. 70 % ont un niveau baccalauréat ou plus. Et à ce jour, 50 % des demandeurs retrouvent un emploi dans les six mois.

## pratique

### Quels secteurs ?

La diversité est de mise quant aux différents secteurs pourvoyeurs d'offres en Loir-et-Cher :

- > le bâtiment
- > le secteur banques-assurances- finance
- > l'agroalimentaire
- > l'automobile (commerce, réparation, et même location de voitures)
- > l'industrie de fabrication de produits métalliques.

### Les formations

Quatre formations sont financées par le conseil régional et rémunérées par Pôle emploi ou le CNASEA :

- > TP conseiller clientèle à distance du 4 mars au 25 juin prochains - l'IFC Pro (Blois).
- > Bac Pro vente (prospection, négociation, suivi de clientèle) du 1<sup>er</sup> septembre 2010 au 8 juillet 2011 - Conseils logiques accompagnements formations (Vendôme).
- > BTSA technico-commercial en produits alimentaires du 17 mai prochain au 17 juin 2011 - IREO Val de Loire Rougemont (Tours).
- > Préformation vente du 4 novembre 2010 au 27 janvier 2011 - Conseils logiques accompagnements formations (Vendôme).

### Contacts

La Maison de l'emploi du Blaisois, 15, avenue de Vendôme, 41000 Blois. maisondelemploiblois@orange.fr www.maison-emploi-blaisois.com

## demain

### Le développement durable révolutionne le bâtiment

Satisfaire les attentes et maintenir des formations de qualité : le bâtiment a anticipé l'avènement des énergies renouvelables...