

Principales missions :

- PROSPECTER LA CLIENTÈLE POTENTIELLE
- NÉGOCIER DES VENTES DE BIENS ET DE SERVICES
- PARTICIPER AU SUIVI ET À LA FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE

DANS LE BUT DE DÉVELOPPER LES VENTES DE L'ENTREPRISE.

Quelles sont les qualités requises?

- collaborer aux objectifs d'une équipe et s'y intégrer
- communiquer, dominer son expression écrite et orale
- adopter des comportements et des attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels, notamment au niveau de la tenue vestimentaire, de la courtoisie...
- gérer le temps, percevoir les contraintes, les horaires pour lui-même et sa clientèle,
- anticiper les aléas, percevoir ses limites,
- gérer le stress inhérent à la charge de travail, aux déplacements, à l'atteinte des objectifs commerciaux,
- respecter les règles de confidentialité et de déontologie professionnelle,
- faire preuve d'esprit d'initiative, de curiosité, de persévérance, d'implication et de motivation.

LE TITULAIRE DU BAC PROFESSIONNEL VENTE EST

UN VENDEUR (VRP ou agent commercial) qui est capable de prospecter la clientèle potentielle, négocier des ventes et participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle dans le but de développer les ventes de l'entreprise.

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Vente exerce son activité sous l'autorité et l'encadrement d'un chef des ventes ou d'un directeur commercial

auquel il rend compte de son activité mais aussi en autonomie lorsqu'il réalise des ventes en qualité de mandataire ou d'agent commercial. Il doit alors rendre compte des affaires qu'il concrétise. Cette activité de vente, sédentaire ou sur le terrain, s'exerce au sein des forces de vente des entreprises industrielles et commerciales de toutes tailles.

