

ATTACHÉ COMMERCIAL

Missions

L'attaché commercial informe la clientèle sur les produits de la marque dont il est l'ambassadeur et de mettre en place des actions d'incitation à l'achat et de négociation.

Ses missions sont les suivantes :

Résistance au stress _____

Sens du contact _____

Maîtrise des techniques de vente _____

Curiosité _____

Autonomie _____

Informier et conseiller la clientèle sur les produits et services

Mettre en place et planifier des actions commerciales

Fidéliser les clients et élargir le portefeuille clients

Prospecter auprès de clients potentiels

Quelle formation

Bac Pro Commerce
BTS NDRC
BTS MCO

Perspectives d'évolution

Responsable des ventes
Directeur des ventes
Chef de produit

