

## ASSISTANT COMMERCIAL



### Mission

Il contribue à la prospection commerciale, participe à la vente de produits et services et assure le suivi après-vente des contrats.



### Activités principales

- Préparer et/ou participer à la mise en œuvre de la prospection commerciale dans le respect des objectifs
- Réaliser la vente de contrats individuels ou collectifs (santé, prévoyance, épargne)
- Tenir à jour les indicateurs et tableaux de bord de l'activité commerciale
- Informer, conseiller et assister les clients



### Compétences clés

- Connaissances
  - ✓ Communication écrite et orale
  - ✓ Obligations contractuelles (conditions de mise en place des contrats)
  - ✓ Prospection téléphonique (vente)
  - ✓ Techniques de vente à distance
  - ✓ Produits et services du groupe
- Savoir -faire techniques
  - ✓ Combiner la conduite d'un entretien efficace avec son interlocuteur et le traitement en ligne de sa situation
  - ✓ Gérer un portefeuille de dossiers en tenant compte des objectifs, moyens, contraintes et des échéances
  - ✓ Promouvoir l'offre de service et les produits de l'institution
  - ✓ Utiliser les techniques de vente par téléphone
- Savoir-faire relationnels
  - ✓ Avoir le sens du client et du service
  - ✓ Ecouter et reformuler les demandes, comprendre ses interlocuteurs et prendre en compte leurs attentes
  - ✓ Etre force de proposition



### Appellations d'emplois les plus courantes

Chargé de clientèle, Assistant commercial (vente à distance), Télévendeur



### Relations des métiers de l'Appui vente

- ✓ Relations internes avec la direction marketing, la direction technique et les commerciaux selon son périmètre d'intervention
- ✓ Relations externes avec les clients (entreprises ou particuliers)



### Accès au métier

- ✓ BAC+2
- ✓ DUT Gestion Administrative et Commerciale
- ✓ DUT Techniques de commercialisation
- ✓ BTS négociation et Relation client
- ✓ Expérience professionnelle équivalente
- ✓ ...