



Les principaux métiers du commerce interentreprises

Filière commerciale



La filière commerciale emploie 500.000 personnes en France, soit la moitié des effectifs du commerce interentreprises. Les fonctions commerciales sont extrêmement variées.

- Acheteur
- Acheteur-vendeur sur le carreau
- Chef de projet et gestionnaire du commerce électronique
- Commercial itinérant
- Merchandiser
- Responsable de magasin
- Technico-commercial
- Télévendeur
- Vendeur comptoir
- Vendeur exposition

Filière logistique/transport



Afin de stocker, de gérer et d'acheminer les produits jusqu'au client dans les plus brefs délais et dans le respect des contraintes de qualité, la filière Logistique et Transport est très importante. Ces métiers, essentiels au bon fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement, représentent environ 30% des effectifs du commerce interentreprises.

- Agréeur
- Chauffeur livreur
- Magasinier
- Réceptionnaire-préparateur-cariste
- Responsable d'entrepôt
- Responsable logistique
- Responsable qualité

Filière internationale



De nombreuses entreprises du commerce interentreprises vendent ou achètent leurs produits à l'étranger. Elles ont donc besoin de collaborateurs qui sachent communiquer avec des clients ou des fournisseurs étrangers, grâce à la maîtrise de leur langue et à la connaissance de leurs cultures. Il s'agit pour la majorité de fonctions commerciales ou liées à la logistique et au transport.

- Chef de zone
- Commercial export

Filière technique



La filière technique du commerce interentreprises est notamment liée à la maintenance ou aux services d'après-vente et représente environ 10% de l'ensemble des effectifs.

- Agent de maintenance
- Mécanicien de machines

Filière gestion/administration



La gestion et l'administration sont des fonctions essentielles aux entreprises pour permettre leur fonctionnement (courriers, facturation, réception, gestion des commandes, mises à jour de fichiers, etc.). Ces fonctions représentent près de 10% des effectifs.

- Assistant commercial
- Comptable

Acheteur

L'acheteur recherche des produits pour répondre aux besoins de son entreprise. Il en négocie ensuite l'achat auprès des fournisseurs en tenant compte de différents critères (qualité, quantité, délais et coût).

Activités :

- Analyse des besoins de l'entreprise,
- Prospection et analyse des produits et des fournisseurs,
- Négociation avec les fournisseurs,
- Conclusion et établissement de contrats,
- Veille permanente sur les produits et les fournisseurs

Acheteur-vendeur sur le carreau

Spécialisé dans une gamme de produits, le vendeur carreau a un contact quotidien avec sa clientèle. Il vend ses produits en entrepôt ou sur un marché de gros, soit par téléphone, soit au contact direct de sa clientèle. Parfois, il participe également aux achats, à l'approvisionnement ou à l'organisation des rayons de ses clients.

Activités :

- Accueil du client,
- Information et conseil de la clientèle,
- Prise de commande et rédaction des fiches de ventes,
- Suivi de clientèle,
- Prospection de nouveaux clients et marchés

Chef de projet et gestionnaire du commerce électronique

Le chef de projet et gestionnaire du commerce électronique est chargé de créer, développer et gérer l'outil de vente en ligne comprenant la mise en place ou l'adaptation d'une solution de commerce électronique pour les clients de l'entreprise et son évolution.

Activités :

- Préparer la mise en place d'un outil de commerce électronique,
- Participer à la conception et à la mise en œuvre d'un outil de e-commerce,
- Définir une politique de communication en interne et en externe,
- Assurer la mise à jour de l'outil,
- Contrôler la mise en œuvre, l'utilisation et l'évolution de l'outil

Commercial itinérant

Maillon essentiel de la chaîne commerciale, le vendeur itinérant part à la rencontre de sa clientèle pour présenter et vendre ses produits. Responsable d'un secteur géographique, il se déplace beaucoup.

Activités :

- Présentation et vente des produits
- Visite et conseil des clients sur le terrain
- Négociation
- Prospection de la clientèle
- Identification des besoins de la clientèle
- Prise de commandes
- Etablissement de contrats
- Suivi commercial

Merchandiser

Le merchandiser est chargé d'optimiser la présence et la présentation des produits dans les magasins. Pour savoir comment mettre en valeur les produits, il analyse les rayons et étudie le comportement des consommateurs.

Activités :

- Analyse des linéaires,
- Analyse du comportement des consommateurs,
- Conception de présentation et de conditionnements adaptés,
- Conception du linéaire,
- Mise en place des produits et des éléments de présentation

Responsable de magasin

Le responsable de magasin dirige une surface de vente. Ses activités varient en fonction de la taille du magasin. Il coordonne et optimise la gestion quotidienne de son espace et applique la politique commerciale de sa direction. Il a également en charge la gestion du personnel et anime l'équipe de vente. Il est le garant de l'image de marque du magasin.

Activités :

- Gérer un point de vente, Aménager et organiser l'espace en vue de développer les ventes de produits, de matériels
- Assurer la gestion du personnel sur le point de vente, Anticiper les besoins de la clientèle,
- Mettre en place des actions de communication pour promouvoir l'image du magasin

Technico-commercial

Doté d'une double-compétence, technique et commerciale, le technico-commercial prospecte de nouveaux clients sur un marché potentiel. Il conseille techniquement ses clients et leur vend des produits en s'adaptant à leurs différents besoins (techniques, services, logistique, etc.). En fonction du produit qu'il commercialise, il peut assurer une assistance technique auprès des clients, ainsi qu'un service après-vente.

Télévendeur

Le télévendeur est un commercial qui utilise essentiellement le téléphone et l'informatique pour travailler. Il prospecte, conseille et fidélise sa clientèle par téléphone. Il s'occupe également de la gestion des commandes.

Activités :

- Prospection,
- Vente,
- Enregistrement de commandes,
- Relance de la clientèle,
- Gestion de commande,
- Suivi commercial et Fidélisation

Vendeur comptoir

Le vendeur comptoir ou technico-commercial est le spécialiste des produits techniques à haute valeur ajoutée. Il vend et achète des produits. Il identifie les besoins de sa clientèle et la conseille. Il connaît toutes les caractéristiques des produits qu'il propose. C'est l'interface entre les services de son entreprise et la clientèle.

Activités :

- Prospection,
- Présentation et vente des produits,
- Connaissances techniques de produits complexes,
- Conseil technique aux clients,
- Veille technologique

Vendeur exposition

Le vendeur Exposition intervient dans les salles d'exposition. Il doit accueillir le client, le conseiller techniquement et animer la salle d'exposition, de manière à réaliser des ventes.

Activités :

- Accueil du client,
- Conseils techniques,
- Animation de la salle d'exposition,
- Identifier les besoins de la clientèle,
- Réaliser des études et devis,
- Fidéliser la clientèle,
- Réaliser des ventes,
- Gérer les commandes

Agréreur

Il pilote la réception des fruits et légumes. Son rôle est essentiel pour vérifier la bonne qualité des produits (échantillonnage, fiches techniques, procédures qualité, etc.). L'agréreur peut être un jeune formé ou un ancien préparateur de commandes très vigilant sur la qualité.

Activités :

- Réception de produits,
- Assurer la qualité des produits,
- Elaborer les fiches techniques produits,
- Prélever des échantillons et les transmettre au laboratoire,
- Repérer sur le produit les malfaçons et les anomalies,
- Respecter et faire appliquer les règles d'hygiène, de sécurité et de conservation

Chauffeur livreur

Le chauffeur-livreur conduit majoritairement un véhicule léger pour effectuer des livraisons ou des enlèvements de marchandises sur une courte distance. Il en assure le chargement et le déchargement. Il est parfois chargé de l'encaissement ou de la prise de commandes.

Activités :

- Livraison et enlèvement des marchandises,
- Organisation de sa tournée,
- Chargement et déchargement des marchandises,
- Entretien de son véhicule,
- Encaissement,
- Prise de commandes

Magasinier

Le magasinier réceptionne les marchandises, les met en stock, prépare les commandes, expédie les produits et gère les stocks.

Activités :

- Réception des marchandises,
- Gestion et approvisionnement des stocks,
- Préparation de commandes,
- Expédition et Distribution des produits

Réceptionnaire-préparateur-cariste

Le réceptionnaire-préparateur-cariste est un manutentionnaire. Il stocke les marchandises à l'aide d'un chariot élévateur. Il prépare les commandes, les dispose sur des palettes et les emballe. Il connaît les réglementations en matière de produits, de montage et de sécurité.

Activités :

- Préparation des commandes,
- Confection des palettes,
- Chargement et déchargement de marchandises avec ou sans engin de manutention,
- Gestion des stocks.

Responsable d'entrepôt

Le responsable d'entrepôt doit gérer le stockage de milliers de produits dans un même espace, en veillant à ce qu'ils soient accessibles en permanence. Il supervise l'ensemble des opérations : réception des marchandises, contrôle de leur état, stockage et transfert. Il manage son équipe (parfois plusieurs centaines de personnes) dans un souci permanent de réduction des coûts et des délais.

Activités :

- Gestion de la réception de marchandises,
- Contrôle de la qualité,
- Gestion de l'espace de stockage,
- Gestion du transfert,
- Management,
- Optimisation de l'ensemble des opérations pour une meilleure gestion des coûts et des délais

Responsable logistique

De manière à obtenir le meilleur rapport qualité/service/coût, le responsable logistique coordonne les différents responsables. Il a une action transversale qui vise à garantir le bon fonctionnement depuis l'approvisionnement jusqu'à la livraison des produits.

Activités :

- Coordination et rationalisation des différents services liés à la production,
- Optimisation et contrôle des flux de matières premières et de produits,
- Gestion informatique des stocks,
- Participation au planning de production,
- Organisation de l'expédition et du transport des produits finis

Responsable qualité

Le Responsable Qualité définit et met en œuvre les différentes actions garantissant la qualité des produits. Il procède à des enquêtes auprès de la clientèle et à des audits internes en vue d'améliorer le dispositif. Il supervise une équipe de techniciens ou de cadres.

Activités :

- Conception de stratégies Qualité,
- Mise en place de procédures,
- Contrôle
- Etudes et anticipation des besoins de la clientèle,
- Audits internes,
- Sensibilisation et information du personnel aux démarches Qualité

FILIERE INTERNATIONALE

Chef de zone

Il met en oeuvre et réalise, dans son secteur géographique à l'étranger et dans son domaine (type de marché, de produit, de clientèle), la politique commerciale définie par l'entreprise. Il anime une équipe de commerciaux export et coordonne leurs activités afin d'améliorer les résultats. Il répartit et gère les budgets (structure, promotion, publicité). Il est responsable de la prospection de nouveaux clients sur sa zone géographique et négocie avec les clients importants, et, le cas échéant, avec des fournisseurs.

Commercial export

Employé par une entreprise française qui exporte ses produits ou par une entreprise étrangère basée en France, le commercial export vend des produits ou des services à l'étranger. Il prospecte, développe et suit une clientèle internationale. Il connaît la langue, la culture commerciale, le marketing et les spécificités juridiques de sa zone d'intervention. Il négocie avec des personnes de cultures différentes.

Activités :

- Prospection,
- Développement et suivi d'une clientèle étrangère,
- Négociation,
- Vente de produits
- Suivi de commandes

FILIERE TECHNIQUE

Agent de maintenance

Il procède à des interventions de maintenance, d'entretien et de dépannage dans des champs techniques ou technologiques variés (électricité, mécanique...). Il remet en état, par échange de pièces ou par réparation des installations ou des matériels. Il peut aussi intervenir sur la réalisation de travaux neufs (installation, amélioration, modification).

Mécanicien de machines

Il procède à la maintenance corrective et préventive, à dominante mécanique, des équipements, installations, matériels de production traditionnels ou automatisés. Il peut intervenir dans d'autres activités telles que l'installation, la mise en route, l'amélioration et la fiabilité des matériels ou y être associé.

FILIERE GESTION/ADMINISTRATION

Assistant commercial

L'assistant commercial trouve, gère et exploite les informations d'un service commercial en utilisant les outils bureautiques. Il traite les commandes, s'occupe de la facturation, tient à jour le fichier client. Il prend également en charge les contacts téléphoniques et gère l'agenda de ses responsables hiérarchiques. Il arrive qu'il participe également à l'activité de vente.

Activités :

- Recueillir les informations commerciales, les diffuser, les organiser,
- Assurer la saisie d'informations et la mise en forme de documents,
- Assurer les contacts téléphoniques,
- Gérer l'emploi du temps de son ou ses responsables

Comptable

Le comptable est responsable de la tenue courante des comptes en comptabilité générale et parfois en comptabilité analytique. Rassemble, coordonne et vérifie les données comptables. Il établit régulièrement et présente sous forme normalisée les documents comptables légaux et toutes les informations ponctuelles demandées par la direction. Le comptable peut avoir à analyser une situation comptable. Il peut aussi exercer des activités connexes de type financier, fiscal ou social (salaires...).