

RESPONSABLE DE COMPTES SECTEUR

Après son baccalauréat Génie Mécanique option Structures Métalliques, Jiyar décide de s'orienter vers un DUT Techniques de commercialisation, au sein de l'IUT d'Allier, à Montluçon. Il est, en effet, en quête d'une poursuite d'études lui permettant d'accéder à un métier, dans lequel le contact humain joue un rôle important.

Cette formation, alternant théorie et pratique, lui permet de bien appréhender le monde professionnel, notamment à travers d'une pédagogie propre à TC Montluçon : les services. Dans ce cadre, les étudiants sont intégrés dans différents services reproduisant le fonctionnement d'une entreprise. Les activités sont variées et motivantes. Le jeune homme est ainsi impliqué dans le service Animation Economique Commerciale et Culturelle spécialisé dans l'organisation de manifestations économiques et culturelles. Il devient ensuite responsable du secrétariat général qui supervise l'ensemble des



© Brigitte Gilles de la Londe/Onisep

autres services. Son rôle est celui d'un manager à l'interface entre les étudiants et l'équipe pédagogique.

Cette pédagogie lui permet de se familiariser avec le monde professionnel : la hiérarchie de l'entreprise y est reproduite et le travail en équipe occupe une place primordiale. Cette expérience facilitera son intégration en entreprise, lors de son premier poste.

C'est à l'occasion d'une journée consacrée au recrutement de stagiaires

par des professionnels que Jiyar a l'opportunité de rencontrer le recruteur de sa future entreprise.

Après son DUT, le jeune diplômé intègre ainsi une grande entreprise industrielle en tant qu'assistant commercial. Il travaille alors sur une plateforme téléphonique dédiée aux demandes des clients en matière de vente, de conseils, d'informations sur les délais de livraisons, les commandes en attente... Il intervient également en appui aux commerciaux de terrain. Ce premier

poste lui permet de bien connaître les produits et le fonctionnement de l'entreprise avant d'intégrer le terrain.

Il évolue ensuite vers le métier de responsable de compte secteur. Le fait d'avoir travaillé sur les projets à l'IUT et d'être passé par le poste d'assistant commercial lui facilite la prise de poste en termes de priorisation des tâches à effectuer. Son rôle consiste à 70% à visiter les clients transporteurs auprès desquels il apporte des conseils,

prescrit et vend. Les 30% restants sont consacrés à visiter les revendeurs qui distribuent les produits. Il valorise et vend les produits et services de son entreprise. Dans chacune de ces situations, il importe d'être à l'écoute des besoins du client et de savoir d'adapter à sa demande.

L'entreprise offrant d'intéressantes possibilités d'évolution, Jiyar a récemment intégré un poste de formateur pour les forces de ventes. Il s'agit de préparer les commerciaux à l'exécution de leurs missions futures, de les faire évoluer en les évaluant, et de leur transmettre la culture d'entreprise. Dans ce rôle, le professionnel développe de nouvelles compétences telles que la patience et la pédagogie. Il s'agit pour lui d'une étape intéressante pour une évolution prochaine vers un poste de manager.

Selon lui, les qualités indispensables dans cet univers professionnel sont d'être responsable, innovant et doté d'un bon sens de l'adaptation.

Le fait d'être acteur de son évolution et de savoir se renouveler sont les clés de la réussite.

REPÈRES

Durée des études

BTS : 2 ans après le bac.
DUT : 2 ans après le bac.
Licence pro : 1 an après bac + 2.

Coût des études

Etudes gratuites en établissement public. Droits d'inscription universitaires pour l'université (y compris IUT). Coût variable en établissement privé. Etudes rémunérées en apprentissage (de 25 à 78 % du SMIC en fonction de l'âge et de l'ancienneté dans le contrat).

Salaires

Variables selon l'entreprise et l'expérience et l'atteinte des objectifs fixés.

Embauches

Tous les secteurs d'activités.

Localisation

Sur l'ensemble du territoire.

Aptitudes

Sens de l'organisation, écoute, aisance relationnelle, excellente communication orale et technique, maîtrise des techniques de commercialisation.

Comment faire ?

Pour exercer ce métier, il faut au minimum un diplôme de niveau bac + 2 (DUT ou BTS) dans le domaine du commerce. Il existe également de nombreuses licences professionnelles, qui permettent d'acquérir des compétences complémentaires et de se spécialiser.

Formations scolaires

DUT techniques de commercialisation

03, Montluçon, IUT d'Allier, Université Blaise-Pascal, tél. 04.70.02.20.00.
03, Moulins, IUT d'Allier, Université Blaise-Pascal, tél. 04.70.46.86.10.
BTS Commerce international

(diplôme à référentiel commun européen)

63, Clermont-Ferrand, lycée A-Brugère, tél. 04.73.24.64.16.

BTS Management des unités commerciales

03, Vichy, lycée privé d'enseignement supérieur, tél. 04.70.55.55.54.

03, Yzeure, lycée J-Monnet, tél. 04.70.46.93.01.

15, Aurillac, lycée J-Monnet, tél. 4.71.45.49.49.

43, Le-Puy-en-Velay, lycée AM-Martel, tél. 04.71.05.46.66 (privé).

63, Clermont-Ferrand, lycée S-Apollinaire, tél. 04.73.41.20.20.

63, Clermont-Ferrand, lycée A-Brugère, tél. 04.73.24.64.16.

63, Clermont-Ferrand, lycée Saint-Alyre, tél. 04.73.31.70.30 (privé).

BTS Négociation et relation client

03, Cusset, Cité scolaire A.-Londres, tél. 04.70.97.25.25.

43, Le-Puy-en-Velay, lycée S-Weil, tél. 04.71.05.66.66.

63, Clermont-Ferrand, lycée G.-de-Bouillon, tél. 04.73.98.54.54 (privé).

63, Issoire, lycée Murat, tél. 04.73.89.01.76.

63, Thiers, lycée Montdory, tél. 04.73.80.70.70.

BTS Technico commercial

03, Montluçon, lycée P.-Constans, tél. 04.70.08.19.30.

43, Monistrol-sur-Loire, lycée L.-de-Vinci, tél. 04.71.61.73.30.

63, Issoire, lycée Sévigné-St-Louis, tél. 04.73.89.18.95 (privé).

Licence pro Commerce spécialité Commerce distribution

63, Clermont-Ferrand, Ecole universitaire de management, Université d'Auvergne, tél. 04.73.17.77.00.

Licence pro Commerce spécialité Information stratégique et action sur les marchés

03, Moulins, IUT d'Allier,

Université Blaise-Pascal, tél. 04.70.46.86.10.

Licence pro Commerce spécialité Marketing appliqué aux transactions des industries et services

03, Montluçon, IUT d'Allier, Université Blaise-Pascal, tél. 04.70.02.20.00.

Licence pro Commerce spécialité Management des relations commerciales

63, Clermont-Ferrand, Ecole universitaire de management, Université d'Auvergne, tél. 04.73.17.77.00.

Formations en apprentissage

BTS Commerce international (diplôme à référentiel commun européen).

BTS Management des unités commerciales.

BTS Négociation et relation client.

63, Clermont-Ferrand, Institut des métiers, tél. 04.73.23.60.00.

Licence pro Commerce spécialité Management des relations commerciales

63, Clermont-Ferrand, Ecole universitaire de management, Université d'Auvergne, tél. 04.73.17.77.00 (avec le CFA IRISup).

Formation professionnelle continue

La préparation des BTS Management des unités commerciales et Négociation et relation client est assurée en formation professionnelle par le réseau des Greta : <http://greta.ac-clermont.fr/>

D'autres formations peuvent être proposées par l'Alpa ou d'autres organismes. Pour connaître l'offre de formation professionnelle continue en Auvergne, consultez le site

www.formationauvergne.com

En savoir plus avec l'Onisep

Collection Parcours : « Les métiers du marketing, de la publicité et de la vente », 12€

Collection Dossiers : Ecoles de commerce, 9€

Guide Après le bac, rentrée 2014 : www.onisep.fr/clermont

Guide Objectif licence pro : <http://infosup-auvergne.org/>

Suivez notre actualité sur Twitter : @OnisepAuv

Toute l'info sur les métiers et les formations en Auvergne
onisep.fr/clermont

La librairie en ligne : librairie.onisep.fr

