

Un métier, une formation

16 juin 2014

RESPONSABLE COMMERCIAL

Atteindre des objectifs, relever de nouveaux challenges, développer le chiffre d'affaires de son entreprise... Voilà les défis quotidiens que doit relever un commercial. Après un cursus entièrement en alternance à l'école GFS et quelques années d'expérience, Benjamin est toujours passionné par son métier.

Quel est votre métier actuel ?

Je travaille pour une entreprise de presse, spécialisée dans l'agriculture. Mon métier se décompose en deux parties : la gestion d'un portefeuille abonnés clients et la prospection de nouveaux annonceurs susceptibles de communiquer dans notre journal. Au quotidien, je mets en place des stratégies de conquête et de fidélisation auprès de ces deux cibles afin de développer notre diffusion sur le territoire. Mon secteur s'étale sur la moitié est de la France.

Quel cursus avez-vous fait pour exercer ce métier ?

J'ai réalisé mes études supérieures en alternance

dans le centre de formation GFS. J'ai commencé par un BTS NRC, puis poursuivi par un BAC + 3 Marketing pour finir par un Mastère Management et Stratégie des Entreprises, le tout dans la même entreprise dans laquelle je suis actuellement salarié en CDI. Au fil des années, celle-ci a su me confier des missions avec plus de responsabilités.

Comment avez-vous eu l'opportunité de travailler dans cette entreprise ?

J'ai eu cette opportunité grâce à mon organisme de formation GFS. Après un entretien individuel avec un conseiller de formation pour analyser mes attentes et mes compétences, l'école a transmis ma candidature à une de leurs entreprises partenaires. Celle-ci m'a reçu à un entretien d'embauche qui s'est avéré concluant.

Quelles qualités faut-il pour être commercial ?

Il faut une aisance naturelle, un sens de la communication avéré et savoir être persuasif. Il faut également posséder des compétences professionnelles



© Brigitte Gilles de la Londe/Onisep

dans des domaines tels que les techniques de vente, la négociation, la gestion du temps. La maîtrise des outils informatiques et la connaissance d'une langue étrangère sont un plus

indéniable pour remporter de nouveaux marchés ou séduire des recruteurs.

Qu'est-ce que l'alternance vous a apporté ?

Grâce à l'alternance, j'ai pu cumuler cinq années

d'expérience professionnelle et valider un diplôme de niveau BAC + 5 ! L'alternance m'a donc permis de poursuivre mes études, de valider un diplôme, mais aussi de me construire un vrai réseau professionnels ! En effet, chaque élève est destiné à être manager ou avoir des responsabilités dans sa vie future, c'est une chance. A la différence du cursus universitaire classique, l'alternance offre une immersion rapide dans la vie active. Elle est, à mon avis, mieux adaptée au monde du travail actuel et offre davantage de débouchés. De plus, le salaire permet d'acquiescer très tôt son indépendance financière.

Quels sont vos projets futurs ?

Pour le moment, je souhaite acquiescer de l'expérience et développer mon réseau professionnel. Par la suite, j'envisage de créer ma propre structure pour exercer une activité commerciale indépendante en France ou à l'étranger.

REPÈRES

Durée des études

BTS : 2 ans après le bac
DUT : 2 ans après le bac
Licence pro : 1 an après bac + 2
Licence : 3 ans après le bac
Bachelor : 3 ans après le bac
Programme grande école FBS : 3 ans 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

Souvent constitué d'une partie fixe et d'une partie variable, le salaire d'un cadre commercial évolue dans une fourchette située entre 2.500 et 5.000 euros bruts par mois.

Aptitudes

Aisance relationnelle, sens de la communication, savoir se montrer persuasif, être à l'écoute sont des qualités essentielles pour mener avec succès l'activité.

Comment faire ?

La fonction de responsable commercial peut être exercée avec de nombreux diplômes, du niveau bac + 2 à bac + 5 selon la taille de l'entreprise. Mais dans tous les cas, c'est un poste à responsabilité qui demande une expérience de terrain au préalable. Il est aussi possible d'avoir au départ une formation technique à laquelle sera ajoutée une formation commerciale.

Formations scolaires

BTS Commerce international (diplôme à référentiel commun européen)

BTS Management des unités commerciales

BTS Négociation et relation client

Consulter la liste des établissements publics et privés sous contrat sur le site www.onisep.fr/clermont, rubrique Publications / Guides régionaux / Après le Bac choisir ses études supérieures - en Auvergne

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

Licence pro Commerce distribution

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

Licence pro Commerce spécialité commercial de la communication et du multimédia

03 Vichy, UFR langues appliquées, commerce et communi-

cation, Université B.-Pascal, tél. 04.70.30.43.61

Licence pro Commerce spécialité information stratégique et action sur les marchés

03 Moulins, IUT d'Allier, Université B.-Pascal, tél. 04.70.46.86.10

Licence pro Commerce spécialité management des relations commerciales

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

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

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

Licence Langues étrangères appliquées (LEA)

Master communication, stratégie internationale et inter-culturelité spécialité commerce international

63 Clermont-Ferrand, UFR Langues appliquées, commerce et communication, Université B.-Pascal, tél. 04.73.40.64.23

Bachelor Programme de management international (titre visé niveau 2 au RNCP)

Programme Grande école (diplôme visé par le ministère de l'Enseignement supérieur)

63 Clermont-Ferrand, FBS Campus Clermont (France Business School), tél. 04.73.44.72.53 (privé)

Des établissements privés hors contrat proposent également des formations dans ce domaine. Citons par exemple

ESC Auvergne à Chamalières (63), tél. 04.73.19.53.00.

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, CFA Irisup, tél. 04.73.31.81.14

Formation professionnelle continue

D'autres formations peuvent être proposées par le CNAM, les GRETA, l'Afpa 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 et de la vente, 12€

Collection Dossiers : Les écoles de commerce, 9€

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

Guide Objectif Licences pro : www.onisep.fr/clermont

Suivez notre actualité sur Twitter : @OnisepAuv

site www.formationauvergne.com

Toute l'info sur les métiers et les formations en Auvergne

onisep.fr/clermont

La librairie en ligne : librairie.onisep.fr

