

Fiche métier

commercial

MISSIONS

Les missions du commercial sont variées, elles dépendent de la structure de l'entreprise dans laquelle il travaille. Sa mission principale consiste à élargir son portefeuille clients grâce à des techniques de vente et de prospection et ainsi développer les ventes de son entreprise et remplir son objectif de chiffre d'affaires.

QUALITÉS

Confiance en soi



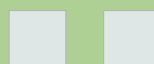
Avoir la volonté d'écouter les autres

Rester concentrée



ÉTUDES

CAP



BAC PRO



BAC GÉNÉRAL



ÉTUDES SUP.

+5