

Attaché commercial

Judi RANDRIANIRINA

La principale mission de l'attaché commercial, c'est de faire croître son chiffre d'affaires.

Pour cela, il doit trouver un maximum de prospects pour faire progresser le nombre de ses clients dans son portefeuille client. Il doit les contacter et éventuellement se déplacer chez eux.



Bacc +5

Directeur commercial

Bacc +4

Responsable commercial

Bacc +3

Assistant commercial

Bacc +2

Attaché commercial

Bac

Accès

Baccalauréat général, toutes séries A, C, D pour rentrer à l'université.

Compétences & Qualités

Capacité d'écoute et d'analyse, connaissance sur les techniques de vente, capacité à négocier un contrat. Avoir une aisance relationnelle.

Aspects positifs Capacité intellectuelle grâce à la polyvalence. Plus d'ouverture envers des gens, favorise les relations, ambition.

Contraintes : des objectifs trop ambitieux, forte concurrence, on doit suivre l'évolution des besoins sur le marché

Insertion professionnelle: beaucoup de débouchés sur le marché

Formation

Formation professionnelle

Etude universitaire:

- En 1^{ère} année et 2^e année: tronc commun
- En 3^e année: spécialisation

Spécialisations

Commerce international, marketing

Etablissements supérieurs : INSCAE, ISCAM, ESSCA, IST