

COMMERCIAL(E) SÉDENTAIRE

Distributeurs de matériaux de construction

#Qualité d'écoute et de conseil

#Sens de la négociation

#Connaissance des produits

#Esprit d'équipe

#Esprit d'initiative

#Intérêt pour le numérique



**DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX
DE CONSTRUCTION**

COMPÉTENCES

> D'AVENIR

ConstructyS

FDMC

LE GOUVERNEMENT
Liberté
Égalité
Fraternité

Un métier, toujours dans l'action



Gérer un portefeuille de clients et développer son réseau, souvent par téléphone



Identifier les besoins du client et proposer les produits et services de construction les plus adaptés



Communiquer avec les clients, partenaires et l'équipe de l'agence au quotidien



Organiser ses échanges et rendez-vous de manière autonome

Le métier de commercial(e) sédentaire en bref

Un métier de communication : tu écoutes et tu t'adaptes au besoin des clients

Un métier de challenge : tu prospectes et fidélises les clients en tissant une relation de confiance

Un métier d'organisation : tu assures le suivi commercial

Un métier qui peut t'emmener loin

Le commercial(e) sédentaire peut évoluer vers des postes d'attaché(e) technico-commercial(e) ou des métiers de management (manager d'équipe commerciale, chef(fe) d'agence, responsable commercial(e) régional(e), directeur(trice) commercial(e), ...).

Des avantages exclusifs

- Secteur en pleine croissance = emploi assuré
- Passerelles professionnelles pour évoluer
- Projets d'avenir innovants liés à la transition écologique
- Primes variables, prime de vacances, prime d'ancienneté



Rejoins les équipes des distributeurs de matériaux !

Au cœur de la filière de la Construction, les distributeurs de matériaux vendent les produits destinés à bâtir et rénover l'habitat, mais aussi à approvisionner les chantiers. Ils assurent un rôle essentiel de conseil auprès des professionnels du BTP et du grand public, en proposant des solutions adaptées pour accélérer la transition énergétique.

Les études et formations

NIVEAU BAC + 3			
NIVEAU BAC + 2	BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques	TITRE PROFESSIONNEL Négociateur technico-commercial	BUT Techniques de commercialisation
	BTS Négociation et digitalisation relation client	BTS Management commercial opérationnel	
NIVEAU BAC	BAC PRO Métiers du commerce et de la vente Option A animation et gestion de l'espace commercial	BAC PRO Métiers du commerce et de la vente Option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	

Des formations

sont accessibles en alternance !

L'alternance, c'est à la fois une formation et un emploi rémunéré

1

Tu signes un contrat de travail qui te donne les mêmes droits que les salariés : salaire, congés, santé, transport, ...

2

Tu alternes des périodes de formation avec des périodes de mise en pratique en entreprise.

Il a choisi le métier de commercial(e) sédentaire

Je soutiens l'effort
des commerciaux de
terrain et je propose
les solutions les plus
adaptées à chaque
client !

”

David, 21 ans
Commercial sédentaire

**RENDEZ-VOUS
SUR NOTRE SITE**



WWW.AVENIR-DISTRIBUTEURS-CONSTRUCTION.FR