

Pour accéder à cet article veuillez suivre ce lien.

## « Les métiers de la vente recrutent toujours »

Comment se porte le marché de l'emploi dans les métiers de la vente? Quels sont les profils recherchés par les entreprises? Comment décrocher un premier emploi? Les réponses de Damien Leblond, directeur associé du cabinet de recrutement Selescope.

Qui recrute des profils de vendeurs ?

Qu'ils soient conseillers de clientèle, chargés d'affaires, ingénieurs commerciaux, commerciaux itinérants, attachés commerciaux, technico-commerciaux, business developpers... les commerciaux en BtoB ou en BtoC sont toujours autant recherchés en France. L'industrie et les services au sens large ( banque, finance, assurances, informatique, restauration collective, logistique...) sont des secteurs où la demande de profils commerciaux est particulièrement importante. Dans le domaine du web, on recherche des commerciaux notamment pour assurer la vente d'espaces. Les start-up offrent également des opportunités aux commerciaux sans expérience ; elles recherchent davantage des digital natives, par exemple.

Quels sont les profils les plus attendus sur le marché du travail ?

Les entreprises recherchent avant tout des candidats capables de vendre qu'il s'agisse de services ou de produits. En fonction du style de vente, les attentes seront différentes : on retrouvera plus facilement des jeunes diplômés Bac +2/3 dans la vente aux particuliers. Pour les clients grands comptes, les entreprises privilégieront les profils Bac +4/5.

Trois principaux critères entrent en jeu dans le recrutement : la formation, l'expérience et la personnalité. On ne vient pas dans le métier par hasard. En clair, la clé de la réussite est la motivation : l'envie de conclure la vente, de se développer personnellement, de se dépasser, de s'engager.

Mais qu'est-ce qu'un bon commercial ?

Les recruteurs sont attentifs au tempérament du candidat, à sa capacité à s'adapter au métier et à conclure une vente. Durant un entretien d'embauche, il faut donc se vendre en fonction du besoin potentiel de l'entreprise. Un bon commercial doit être capable d'orienter ses actions, c'est-à-dire d'aller prospecter les bons clients. Côté quantitatif, il sait fournir les efforts pour atteindre les objectifs fixés : nombre de rendez-vous, de propositions, etc. D'un point de vue qualitatif, il doit être en mesure de comprendre la problématique et/ou l'enjeu d'un client et lui apporter une solution adaptée à ses besoins. Un commercial est un négociateur, il a donc de l'aplomb et la capacité à se remettre en question pour se challenger au quotidien.

Qu'en est-il des salaires proposés à l'embauche ?

La rémunération d'un commercial varie selon l'activité de l'entreprise, le niveau d'études, les cycles de vente... Il ne faut donc pas considérer uniquement le fixe. En revanche, il est intéressant de s'attarder sur la question du variable et des avantages annexes comme la voiture de fonction, le téléphone... Il faut avant tout s'assurer que les objectifs sur lesquels repose votre variable sont réalisables ; et ce, par rapport au secteur, à la conjoncture, au cycle de vente, au rythme des rendez-vous réalisés en moyenne par les commerciaux de l'entreprise...

Propos recueillis par