

Pour accéder à cet article veuillez suivre ce lien.

## Pourquoi se lancer dans une carrière commerciale

Les commerciaux restent les cibles privilégiées de nombreuses entreprises qui misent sur leur force de vente pour faire face à la rude concurrence. Souvent boudés par les jeunes, ces métiers manquent pourtant de professionnels chaque année.

Découvrez une entreprise qui recrute actuellement des jeunes commerciaux : Groupe La Poste

La fonction commerciale poursuit ses recrutements. Pour preuve, la fonction « Commercial, marketing » représentait 28 % de l'ensemble des offres publiées sur l'Apec, en juillet 2014 ( soit 14 % de plus par rapport à juillet 2013) . D'après l'enquête réalisée par ManpowerGroup, en juin 2014, les commerciaux font même partie des 10 métiers les plus confrontés à la pénurie de talents en France .

Des entreprises en quête de jeunes talents

Nombreux sont les secteurs qui en recrutent. Conseillers de clientèle, chargés d'affaires, ingénieurs commerciaux, commerciaux itinérants, attachés commerciaux, technico-commerciaux, business developers... sont particulièrement attendus dans le commerce, la distribution, l'agroalimentaire, le web, la banque et assurance. Le Groupe La Poste recrute des conseillers bancaires. Le Crédit Agricole recrute de nombreux jeunes commerciaux, conseillers de clientèle ou encore chargés d'affaires entreprises. La filiale du groupe Nestlé, Nespresso , propose 400 postes chaque année. La majorité des embauches concerne les conseillers de clientèle en boutique. Groupe Chèque Déjeuner recrute des commerciaux sédentaires et terrain. La SALM ( Société Alsacienne de Meubles) , aux marques Schmidt et

Cuisinella , recherche notamment, des assistants commerciaux bilingues anglais. La société

Axecibles , spécialisée dans la création de sites web, recherche une quinzaine de commerciaux jeunes diplômés dans toute la France et en Belgique.

L'immobilier en est friand également. Pour accompagner le développement de son activité, Guy Hoquet l'Immobilier propose 500 postes dans les métiers de la transaction. Le groupe

Citya Immobilier recherche de nombreux collaborateurs sur l'ensemble du territoire et notamment des commerciaux.

Des recruteurs exigeants

Mais les exigences des entreprises sont de plus en plus grandes. « Les employeurs veulent rencontrer des candidats ambitieux, empathiques, pugnaces, capables d'aller prospecter les bons clients , prévient Damien Leblond , directeur associé du cabinet de recrutement Selescope. Un commercial est un négociateur, il a donc de l'aplomb et une capacité à se remettre en question pour se challenger au quotidien. » Mais aussi une capacité à «

comprendre rapidement le marché qu'il va représenter et avoir la volonté de faire évoluer son client: ces qualités feront de lui un expert reconnu, qui se distinguera des autres commerciaux du secteur. » Montrez-vous également mobile et flexible. Les postes sont à pourvoir sur tout le territoire. Côté rémunération, un jeune commercial peut gagner, en moyenne, entre 25 000 et 32 000 euros bruts par an, auxquels s'ajoutent des variables de performance.