

[http://www.jeunedip.com/home\\_interview.php?id=3273](http://www.jeunedip.com/home_interview.php?id=3273)

## Commerciaux : « Candidats ambitieux et pugnaces recherchés »

La fonction commerciale représente une part importante des offres publiées chaque année sur les sites emploi.

Pour cause, les commerciaux restent des profils très recherchés même en temps de crise.

Un entretien avec Damien Leblond, directeur associé du cabinet de recrutement Selescope.

Les entreprises recrutent des commerciaux et ce quelle que soit la conjoncture économique.

Mais dans quels secteurs sont-ils les plus recherchés ? La banque reste un secteur pourvoyeur d'emplois pour les jeunes commerciaux (conseillers clientèle ou chargés d'affaires).

Malgré les crises qui ont touché les entreprises du secteur, la pyramide des âges jouera en la faveur des jeunes diplômés dans les années à venir.

La grande distribution généraliste ou spécialisée (sport, bricolage, électroménager...) fait également appel à de nombreux commerciaux chaque année.

L'e-commerce offre, par ailleurs, de nouvelles opportunités aux commerciaux (vente de produits et services en ligne).

Dans les services aux entreprises (restauration collective, propreté) mais aussi dans le bâtiment, les sociétés auront besoin d'étoffer leurs équipes commerciales et recruteront des technico-commerciaux.

Enfin, l'industrie - l'aéronautique et en particulier les sous-traitants -, sera en quête d'ingénieurs



The screenshot shows the JeuneDip.com website interface. At the top, there are navigation tabs: CONSEILS AUX CANDIDATS, MODÈLES À TÉLÉCHARGER, OFFRES, ESPACE RECRUTEUR, ALTERNANCE, HANDICAP ET CARRIÈRE, and LIBRAIRIE. Below this is a search bar with the text 'MOTEUR DE RECHERCHE' and '96629 postes à pourvoir en ligne'. There are filters for 'Offres' and 'Top recruteurs', and a 'Rechercher' button. To the right, there is a login section 'Identifiez-vous' with fields for 'Identifiant' and 'Mot de passe', and a 'Se connecter' button. Further right, there are 'MES FILTRES' with checkboxes for 'BEP / CAP / Bac pro', 'Bac 2/3', and 'Bac 4/5'. Below the search bar, there is an 'Interview' section with the title 'Commerciaux : « Candidats ambitieux et pugnaces recherchés »'. It features a small image of Damien Leblond and a text snippet: 'La fonction commerciale représente une part importante des offres publiées chaque année sur les sites emploi. Pour cause, les commerciaux restent des profils très recherchés même en temps de crise. Un entretien avec Damien Leblond, directeur associé du cabinet de recrutement Selescope.' To the right of the interview section, there are several promotional boxes: 'TOP Recruteurs' with '56 entreprises vous présentent les métiers qu'elles proposent et les opportunités qu'elles vous offrent.', 'Conseils pour rédiger un CV attractif', 'Une lettre de motivation efficace', 'Les secteurs d'activité qui recrutent...', and 'Dernières offres' listing 'stagiaire marketing opérationnel micro/service FNAC/maison HIF' and 'Assistant(e) Chargé(e) d'Etudes Marketing HIF'. On the far right, there are two 'GO Bac+2/3' banners with the text 'Téléchargez le guide des BAC + 2/3 Cliquez ici' and 'Téléchargez le guide'.

Article publié sur le site [Jeunedip.com](http://Jeunedip.com)



Un site de Studrama

En savoir plus : [www.alex.com/siteinfo/Jeunedip.com](http://www.alex.com/siteinfo/Jeunedip.com)

Extraction : 15/12/2011 17:02:46

Catégorie : Education

Fichier

piwi-9-12-136023-20111215-188538971.pdf

Audience :

[http://www.jeunedip.com/home\\_interview.php?id=3273](http://www.jeunedip.com/home_interview.php?id=3273)

d'affaires alliant technicité et sens commercial.

Sans oublier le secteur de l'informatique, de la téléphonie et des nouvelles technologies au sens large qui, cette année encore, puisera dans la manne des commerciaux terrain et sédentaires.

Qui peut-être commercial ? Outre la formation (de Bac +2 à Bac +5) parfois déterminante notamment au moment de l'embauche dans les grands groupes, les entreprises recherchent avant tout des candidats avec une personnalité affirmée et un sens commercial éprouvé (au cours de stage notamment).

Elles veulent rencontrer des candidats ambitieux, empathiques, pugnaces, capables de rebondir et de s'imposer (proposer et vendre des solutions adaptées aux besoins des clients).

En d'autres termes, les recruteurs privilégient la motivation, le comportement et la personnalité du candidat.

Un bon commercial ne doit pas tout à sa formation ! Une appétence commerciale est avant tout indispensable pour s'épanouir et évoluer dans le métier.

La connaissance du secteur d'activité est souvent un atout mais rarement un frein.

Quelles sont les perspectives d'évolution pour un commercial ? Il existe deux voies classiques : celle de l'expertise et celle du management.

Un commercial peut rapidement évoluer et se voir confier des missions d'importance dans un même secteur d'activité par exemple.

Ou bien encore, en fonction de son potentiel et de son objectif professionnel, encadrer des équipes en devenant chef des ventes, chef de département...

avant de passer à la direction commerciale.

Quels sont les salaires proposés à l'embauche ? Le salaire varie en fonction de l'entreprise, du secteur d'activité, de l'expérience du candidat.

A titre indicatif, le salaire brut annuel (fixe + variable) d'un commercial Bac +2/3 oscille généralement entre 25 000 et 32 000 euros.

Un jeune diplômé Bac +4/5 peut espérer, quant à lui, entre 32 000 et 40 000 euro (fixe + variable).

Quelques conseils à donner aux futurs commerciaux ? Les futurs diplômés doivent avant tout dresser le portrait de leur job idéal : réfléchir à leurs aspirations professionnelles et personnelles.

Souhaitent-ils intégrer une grande ou une petite entreprise ? Préfèrent-ils travailler sur le terrain ou dans un bureau...

? Quel type de vente envisagent-ils : aux particuliers ou aux entreprises ? Cycle de vente court ou complexe ? Autant de questions qu'il faut se poser durant ses études.

Les stages et les premières expériences professionnelles (même courtes) seront déterminants dans leur évolution de carrière.

Copyright Jeunedip.com - Reproduction interdite sans autorisation

2/3

Article publié sur le site [Jeunedip.com](http://Jeunedip.com)



Un site de Studgrama

En savoir plus : [www.alex.com/siteinfo/Jeunedip.com](http://www.alex.com/siteinfo/Jeunedip.com)

Extraction : 15/12/2011 17:02:46

Catégorie : Education

Fichier

piwi-9-12-136023-20111215-188538971.pdf

Audience :

[http://www.jeunedip.com/home\\_interview.php?id=3273](http://www.jeunedip.com/home_interview.php?id=3273)

Les étudiants sont de plus en plus présents sur les réseaux sociaux.

C'est une bonne initiative.

Pour autant, ces différents outils ne sont pas toujours utilisés à bon escient.

Il ne suffit pas d'être visible aux yeux des recruteurs pour décrocher un entretien ! Il faut prendre le temps d'y expliquer son parcours et ses attentes professionnelles.

Ces nouveaux médias peuvent venir compléter des candidatures classiques envoyées par mail par exemple.

D'où l'importance d'actualiser ses pages professionnelles au fur et à mesure de son parcours.

Propos recueillis par Rachida Soussi