

ATTACHEE COMMERCIALE

ATTACHE COMMERCIAL

Activités principales

- Vendre les produits et services dont il a la charge.
- Décrocher de nouveaux marchés pour son entreprise.
- Entretenir les relations clients et s'assurer de leur satisfaction.
- Faire des retours à l'entreprise pour faire évoluer les produits et prestations pour répondre aux besoins du client.
- Ambassadeur de la marque et de l'entreprise.

Source : Commentaires construits principalement à partir du site de l'ONISEP.

L'emploi dans la Loire



5 900

Emplois

Source : INSEE, Recensement de la population 2019; Traitement : ELO

Quelles conditions de travail ce métier offre-t-il ?



93%

de CDI



92%

de temps plein

Source : INSEE, Recensement de la population 2019, salariés uniquement ; Traitement : ELO



Salaire net moyen
selon secteurs et fonctions

2 600 € à 3 100 €

Source : CLEOR Auvergne-Rhône-Alpes, Via Compétences

En début de carrière
selon secteurs et fonctions

1 800 € à 2 000 €

Qualités requises :

- Sens du relationnel
- Réactivité et capacité de rebond
- Présentation soignée
- Ténacité
- Autonomie
- Résistance au stress

Des connaissances
technique en relation
avec le secteur de
l'entreprise employeur
sont un plus apprécié.

Des perspectives d'embauche dans la Loire

2022

En 2022 et après



340

projets
de recrutements

Dans 5 ans,

470

personnes auront
atteint l'âge de la
retraite



Dans 10 ans,

1080

personnes auront
atteint l'âge de la retraite

Source : BMO 2022, Pôle emploi - INSEE, Recensement de la population 2019 ; Traitement : ELO

Les formations pour accéder à cet emploi ?



BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques
BTS Management commercial opérationnel
BTS Négociation et digitalisation de la relation client

BUT Techniques de commercialisation
Licence pro mention commerce et distribution
Licence pro mention commercialisation de produits et services
Licence pro mention technico-commercial

⇒ Ecole de commerce ou Master dans le commerce pour
évoluer vers le métier de cadre





Découvrir le métier et les compétences requises
plus en détails sur le site :
www.onisep.fr

Des chiffres en plus !
Via Compétences vous propose la plateforme [CLEOR](#)

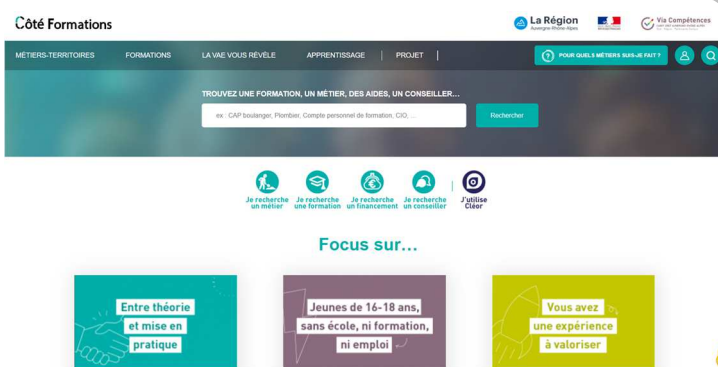
Le métier en vidéo sur
[Attachée commerciale dans l'agroalimentaire](#)



Côté formations : Trouver votre formation sur votre territoire

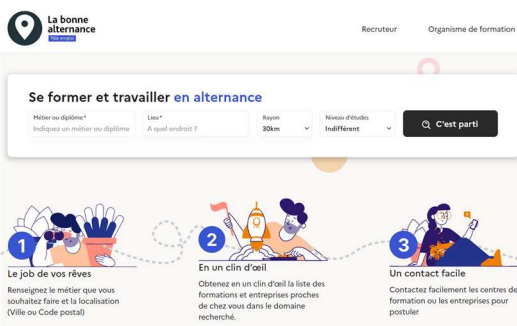
Côté Formations est un outil mis à disposition par la Région et l'Etat.

Cet outil vous permet à partir d'un métier, d'un lieu de trouver les formations proches de chez vous. De plus, cet outil possède plusieurs modules : vous aiguiller sur le choix de la formation, la recherche d'un stage... Il fonctionne aussi bien pour les jeunes que les adultes.



coteformations.fr

La Bonne Alternance : Trouver un apprentissage



La Bonne Alternance est un outil mis à disposition par Pôle emploi pour aider à mettre en place votre apprentissage. A partir d'un lieu et d'un métier, il vous fournira les renseignements nécessaires sur les organismes de formation présents et les entreprises susceptibles de vous accueillir.
labonnealternance.pole-emploi.fr
Pour les demandeurs d'emploi :
labonneboite.pole-emploi.fr



Trouver des entreprises avec CLEOR

Une astuce en plus sur CLEOR:
Une fois choisi votre métier, rendez-vous à la rubrique « secteurs employeurs » pour découvrir les entreprises qui recrutent pour ce métier.
[cleor-auvergnerrhonealpes](#)



Agenda

Mondial des métiers

Du 1 au 4 décembre
à Eurexpo – Lyon

