

# Fiche Métier

## Commercial

**Domaine fonctionnel** Gestion & Aide à la décision  
**Famille** Commercial

[Métier exercé sur la filière adaptée]

### Finalité - Mission

Développer et fidéliser un portefeuille de clients dans la ligne directrice du projet d'établissement de la filière adaptée pour optimiser le chiffre d'affaires et la rentabilité des activités.

### Activités principales

1. Définir, organiser et animer une stratégie de prospection et d'actions commerciales adaptée aux activités de la filière : téléphone, mails, networking, visites, veille marché, appels d'offres, salons ...
2. Répondre aux besoins des prospects et des clients, négocier et suivre les propositions commerciales en lien avec la production, dans le respect de la politique tarifaire de la filière adaptée
3. Assurer un reporting régulier en matière de prospection et de résultats commerciaux sur les différentes activités de la filière adaptée
4. Réaliser, gérer et faire évoluer les supports de communication et d'aide à la vente

### Savoir-faire attendus

#### Niveaux

N3	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Négocier, argumenter</li><li>■ Analyser un ensemble d'éléments pour prendre la bonne décision</li><li>■ Communiquer sur une activité et/ou un projet, et les promouvoir</li><li>■ Formaliser un contenu et produire un résultat attendu</li></ul>
N2	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Gérer un projet dans un calendrier imparti</li><li>■ Conduire un entretien</li><li>■ Choisir et appliquer des moyens appropriés pour atteindre un objectif</li></ul>
N1	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Concevoir de nouveaux modèles en adaptant l'existant</li></ul>

## Savoir-être attendus

Niveaux	
N4	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Persévérance</li> </ul>
N3	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Réactivité</li> <li>■ Rigueur</li> <li>■ Capacité à travailler en équipe</li> <li>■ Force de proposition, esprit d'initiative</li> <li>■ Sens de l'organisation et des priorités</li> </ul>
N2	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Capacité d'adaptation aux évolutions</li> <li>■ Capacité à anticiper les besoins</li> <li>■ Capacité à convaincre</li> <li>■ Sens des responsabilités</li> </ul>

## Conditions particulières pour exercer

- Bac +3 à bac + 5 commercial

Et

- Expérience dans le secteur adapté et protégé

## Principales tendances d'évolution du métier

Faits marquants	Conséquences sur les compétences
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Evolution de la réglementation de la DOETH et des aides à l'emploi des travailleurs handicapés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Réactivité</li> <li>■ Veille et actualisation constante des connaissances</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Evolution des activités, des produits et des clients de la Filière Adaptée</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Capacité d'adaptation aux évolutions</li> </ul>