



ORIENTATION  
PROFESSIONNELLE

# ASSISTANT COMMERCIAL

PROPOSÉE PAR

M.Ravet

A DESTINATION DE

La filière STMG





## LE METIER

Véritable intermédiaire entre le client et l'entreprise, l'assistant commercial joue un rôle essentiel. Traitement des commandes, élaboration de devis, facturation... il assure le suivi des clients et de leur dossier.



## OÙ TRAVAILLE UN ASSISTANT COMMERCIAL

Ce métier s'exerce principalement dans un bureau, avec des horaires de travail relativement réguliers. Les échanges sont très diversifiés : avec les commerciaux, la direction, les clients, les chefs d'entreprise... L'assistant commercial est là pour faciliter la communication entre les différents interlocuteurs.

## POURQUOI FAIRE LE MÉTIER D'ASSISTANTE COMMERCIAL

Devenir assistant ou assistante commerciale implique de travailler au service commercial d'une entreprise et de venir en appui des opérations commerciales. L'assistant commercial participe aux ventes et peut être chargé de l'élaboration des devis, des bons de livraison et des factures.

## SALAIRE ET ETUDE

Un assistant commercial gagne entre 1 833 € bruts et 3 325 € bruts par mois en France, soit un salaire médian de 2 579 € bruts par mois. Pour occuper un poste d'assistant commercial, il est conseillé de poursuivre ses études après le Bac (un bac pro Commerce par exemple) et d'obtenir le BTS Gestion de la PME ou le BTS MCO (Management Commercial Opérationnel). Certains pourront faire le choix de viser un Bac+3 afin d'être en possession d'une Licence.

