



ORIENTATION
PROFESSIONNELLE

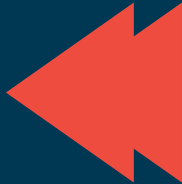
COMMERCIAL B TO C

PROPOSÉE PAR

M. TEILLON

A DESTINATION DE

filière STMG



LE MÉTIER

Le commercial B to C, ou business to consumer, est celui qui est en charge de développer les ventes d'un secteur ou d'une entreprise auprès d'une cible de particuliers. Il s'agit d'un poste clef pour toute société.



LE PROFIL

Le commercial B to C se doit d'être dynamique et combatif. Il doit aimer et savoir convaincre son interlocuteur, et être d'un naturel sociable. Déterminé, les défis sont pour lui source de motivation.

LES DIPLOMES REQUIS

Bacs conseillés : général ou STMG. On peut aussi démarrer comme commercial B to C avec un bac pro Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle). Le gros des recrutements concerne les diplômés de niveau bac+2 (BTS Négociation et relation client ; Technico-commercial ou Management des unités commerciales ; DUT Techniques de commercialisation). La poursuite en licence pro (niveau bac+3) ou le passage par certaines écoles de commerce spécialisées, comme EGC, ACI ou IFV, est un plus. Pour accéder à des postes d'encadrement supérieur, un niveau bac+5 (école de commerce ou master pro) est recommandé.

LA RÉNUMÉRATION

Le salaire moyen des commerciaux b to c (hors secteur bancaire et hors statut cadre) est de 34 300 euros bruts annuels. Soit 2 858 euros bruts mensuels.