

CONSEILLER COMMERCIAL SPÉCIALISTE / CONSEILLÈRE COMMERCIALE SPÉCIALISTE

FILIÈRE COMMERCIALE

Autre(s) dénomination(s) : Responsable produits, Expert/Experte produits, Chef/Cheffe de produits

DESCRIPTION GÉNÉRALE DE L'EMPLOI



Pour répondre à la diversification des gammes produits, le conseiller commercial spécialiste produits guide la sélection des produits relevant de sa spécialité (par exemple : vins, bières, café, ..) en s'assurant de leur qualité, de leur adaptation au marché et en accord avec la politique commerciale de l'entreprise. Il intervient également en soutien des services de l'entreprise (approvisionnement, commerciaux, ...).

Il s'agira, par exemple :

- d'un œnologue qui va sélectionner de nouveaux producteurs,
- d'un biérologue qui va identifier de nouvelles brasseries artisanales pour répondre à la tendance « locavore »,
- ou encore d'un mixologue, qui grâce à sa connaissance des spiritueux va pouvoir accompagner les conseillers commerciaux itinérants dans la création d'animation ou de services aux CHR.

ACTIVITÉS



Sélection des produits

- Assurer une veille sur les nouveaux produits, les tendances de consommation et les marchés potentiels
- Rechercher et sélectionner les fournisseurs et les produits de qualité, répondant à la demande des clients et à la stratégie de positionnement de l'entreprise

Vente, accompagnement et formation des équipes commerciales à ces produits

- Présenter les produits et fournir aux équipes commerciales les informations nécessaires (cibles, argumentaires, préconisations de campagnes de promotion, ...)
- Participer à la réalisation des outils d'aide à la vente : fiches produit, guides de vente, catalogues, programmes d'animation, accompagnement le cas échéant des conseillers commerciaux itinérants en clientèle
- Participer à la vente de ces produits sur un secteur et/ou auprès d'un portefeuille client défini

Soutien aux fonctions approvisionnement et logistique

- Participer à la définition des besoins en approvisionnement
- Contribuer à la bonne gestion des rotations produits
- Apporter, le cas échéant, son expertise pour la négociation, en matière d'achat, auprès des fournisseurs

Pilotage et Reporting

- Elaborer et mettre à jour les outils de suivi des activités
- Assurer un reporting auprès du responsable commercial
- Assurer la communication des informations aux équipes commerciales et logistiques



Selon les entreprises ou les organisations, le spécialiste produits peut :

- Assurer tout ou partie de ces activités
- Être spécialisé sur un ou plusieurs produits
- Exercer également la fonction de conseiller commercial itinérant en gérant un portefeuille clients

COMPÉTENCES



- Excellente maîtrise des produits, des tendances de marché, des acteurs
- Maîtrise des techniques de marketing
- Maîtrise des méthodes et techniques de vente et négociation
- Maîtrise des techniques de communication écrites et orales
- Capacité à entraîner et animer une réunion
- Maîtrise des outils et logiciels bureautiques
- Maîtrise des outils de recherche d'information

QUALITÉS REQUISES



- Sens relationnel
- Sens commercial
- Travail en équipe
- Pédagogie
- Curiosité

PROFIL & FORMATION



Suivant l'expérience et les activités menées dans l'emploi, les profils recherchés peuvent être très divers, en fonction de la spécialité produits : œnologues, bièrologues, mixologues, commerciaux ou acheteurs ayant exercés dans le secteur de la distribution en consommation hors domicile (DCHD), cavistes, responsables de CHR, etc.