



# COMMERCIAL(E) SÉDENTAIRE

Distributeurs de matériaux de construction

#Qualité d'écoute et de conseil

#Sens de la négociation

#Connaissance des produits

#Esprit d'équipe

#Esprit d'initiative

#Intérêt pour le numérique



 DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX  
DE CONSTRUCTION

COMPÉTENCES

> D'AVENIR

  
Constructys

  
FDMC

 GOUVERNEMENT  
Liberté  
Égalité  
Fraternité

## Un métier, toujours dans l'action



**Gérer** un portefeuille de clients et développer son réseau, souvent par téléphone



**Identifier** les besoins du client et proposer les produits et services de construction les plus adaptés



**Communiquer** avec les clients, partenaires et l'équipe de l'agence au quotidien



**Organiser** ses échanges et rendez-vous de manière autonome

# Le métier de commercial(e) sédentaire en bref

**Un métier de communication** : tu écoutes et tu t'adaptes au besoin des clients

**Un métier de challenge** : tu prospectes et fidélises les clients en tissant une relation de confiance

**Un métier d'organisation** : tu assures le suivi commercial

## Un métier qui peut t'emmener loin

Le commercial(e) sédentaire peut évoluer vers des postes d'attaché(e) technico-commercial(e) ou des métiers de management (manager d'équipe commerciale, chef(fe) d'agence, responsable commercial(e) régional(e), directeur(trice) commercial(e), ...).

## Des avantages exclusifs

- Secteur en pleine croissance = emploi assuré
- Passerelles professionnelles pour évoluer
- Projets d'avenir innovants liés à la transition écologique
- Primes variables, prime de vacances, prime d'ancienneté



## Rejoins les équipes des distributeurs de matériaux !

Au cœur de la filière de la Construction, les distributeurs de matériaux vendent les produits destinés à bâtir et rénover l'habitat, mais aussi à approvisionner les chantiers. Ils assurent un rôle essentiel de conseil auprès des professionnels du BTP et du grand public, en proposant des solutions adaptées pour accélérer la transition énergétique.

## Les études et formations

NIVEAU BAC +3			
NIVEAU BAC +2	<b>BTS</b> Conseil et commercialisation de solutions techniques  <b>BTS</b> Négociation et digitalisation relation client	<b>TITRE PROFESSIONNEL</b> Négociateur technico-commercial  <b>BTS</b> Management commercial opérationnel	<b>BUT</b> Techniques de commercialisation
NIVEAU BAC	<b>BAC PRO</b> Métiers du commerce et de la vente Option A animation et gestion de l'espace commercial	<b>BAC PRO</b> Métiers du commerce et de la vente Option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale	

### Des formations

**sont accessibles en alternance !**

L'alternance, c'est à la fois une formation et un emploi rémunéré

1

Tu signes un contrat de travail  
qui te donne les mêmes droits  
que les salariés : salaire, congés,  
santé, transport, ...

2

Tu alternes des périodes  
de formation avec des périodes  
de mise en pratique en entreprise.

## Il a choisi le métier de commercial(e) sédentaire

Je soutiens l'effort  
des commerciaux de  
terrain et je propose  
les solutions les plus  
adaptées à chaque  
client !

”

David, 21 ans  
Commercial sédentaire

**RENDEZ-VOUS  
SUR NOTRE SITE**



**WWW.AVENIR-DISTRIBUTEURS-CONSTRUCTION.FR**