



# 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 MATERIAUX  
DE CONSTRUCTION

COMPÉTENCES

> D'AVENIR



## 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	BTS	TITRE PROFESSIONNEL	BUT
	<b>BTS</b> Conseil et commercialisation de solutions techniques	<b>TITRE PROFESSIONNEL</b> Négociateur technico-commercial	<b>BUT</b> Techniques de commercialisation
NIVEAU BAC + 2	<b>BTS</b> Négociation et digitalisation relation client	<b>BTS</b> Management commercial opérationnel	
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](http://WWW.AVENIR-DISTRIBUTEURS-CONSTRUCTION.FR)