



## Fiche métier

### Commercial(e) grands comptes

Réalise des actions de prospection et négocie des accords commerciaux auprès des clients grands comptes de l'entreprise à l'échelon territorial (secteur, région, ...), national (gestion des clients grands comptes au niveau national), voire international (développement des clients à l'export), dans le souci de leur garantir une qualité d'approvisionnement, un niveau de service et une tarification adaptés.

#### → AUTRES APPELLATIONS

- ▶ Technico-commercial(e) « grands comptes »
- ▶ Commercial(e) « grands comptes »
- ▶ Responsable comptes clefs
- ▶ Responsable de comptes
- ▶ Commercial(e) grands comptes région
- ▶ Commercial(e) grands comptes national(e)
- ▶ Responsable comptes clés régionaux
- ▶ Responsable national grands comptes
- ▶ Prescripteur/trice

#### → FICHE(S) ROME

[D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises](#)

#### → CONDITIONS D'EXERCICE / VARIABILITÉ DU MÉTIER

Plusieurs profils de commercial(e) « grands comptes » coexistent :

- ▶ Les commerciaux/ales grands comptes exerçant leurs activités sur un territoire donné et pouvant être spécialisé(e)s par marchés, ce qui nécessite des déplacements réguliers dans les locaux des clients et des prospects, ceux-ci présentant des besoins spécifiques,
- ▶ Les commerciaux/ales grands comptes nationaux, tourné(e)s vers la négociation d'accords ou de contrats cadres auprès de clients « multi-sites » présents sur l'ensemble du territoire. Ils/elles peuvent être également chargé(e)s de piloter la déclinaison locale de l'offre de produits et de services en lien avec les agences voire d'autres partenaires commerciaux.

Certains commerciaux/ales grands comptes peuvent être spécialisé(e)s dans les réponses aux appels d'offres.

#### → ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

#### → COMPÉTENCES

**→ ACCÈS AU MÉTIER****Pré requis**

L'accès au métier nécessite une expérience confirmée de la négociation et de la vente auprès de clients professionnels.

**Parcours possibles** (attention cette liste est seulement indicative)

- ▶ BTS (Négociation et Digitalisation de la Relation Client, Management des Unités Commerciales, Technico-Commercial)
- ▶ BTSA Technico-Commercial spécialité produits alimentaires
- ▶ DUT Techniques de Commercialisation
- ▶ Titre Professionnel
- ▶ Négociateur Technico-Commercial
- ▶ Licences Professionnelles (commercialisation d'équipements et de services industriels, commerce interentreprises, commerce de gros et commerce international, ...)
- ▶ Master marketing / vente, école de commerce
- ▶ Certifications techniques en rapport avec les produits et services commercialisés par l'entreprise (écoles d'ingénieur, BTS, DUT, ...)

**→ DOMAINES DE CONNAISSANCE****Commerce**

- ▶ Techniques de prospection adaptées aux clients grands comptes
- ▶ Techniques de vente adaptées aux clients grands comptes
- ▶ Techniques de négociation commerciale
- ▶ Techniques d'analyse de marché
- ▶ Outils et méthodes de l'analyse de la concurrence / veille concurrentielle
- ▶ Méthode d'analyse d'un client grand compte
- ▶ Outils de e-commerce et stratégie multicanal

**Outils bureautiques et informatiques**

- ▶ Logiciel de Gestion de la Relation Client (CRM)
- ▶ Logiciel de Gestion Intégrée (ERP)
- ▶ Logiciels de traitement de texte, tableurs
- ▶ Internet
- ▶ Messagerie électronique
- ▶ Outils de recherche et de communication (réseaux sociaux, ...)
- ▶ Outils connectés

**Communication**

- ▶ Langues étrangères

**Organisation**

- ▶ Techniques de gestion du temps
- ▶ Méthodes et outils du travail en équipe
- ▶ Techniques de conduite de projet

**Connaissances techniques sur les produits et services**

- ▶ Fournisseurs
- ▶ Gammes de produits
- ▶ Gamme de services et services offerts par les outils digitaux à disposition (plate-forme de e-commerce, outils d'échange de données informatisé (EDI))

**Législation / Règlementation**

- ▶ Législation et réglementation associées au secteur d'activités de l'entreprise
- ▶ Législation et réglementation commerciale
- ▶ Règles de compliance

**→ D'UN MÉTIER À L'AUTRE ...**

Les commerciaux/ales grands comptes en commerces de gros peuvent accéder aux métiers du management commercial : manager d'équipe commerciale itinérante ou sédentaire, responsable commercial(e), directeur/trice commercial(e), ...

## → UN MÉTIER EN MOUVEMENT

L'évolution des entreprises de commerces de gros rend de plus en plus nécessaires les compétences des commerciaux/ales grands comptes.

Certaines entreprises, qui disposaient déjà de commerciaux/ales grands comptes en charge de la gestion des appels d'offres ou des contrats nationaux, ont choisi de développer des commerciaux/ales grands comptes à l'échelon territorial pour prospecter et développer les « comptes clés » sur le plan local.

En effet, les entreprises du secteur s'organisent pour pouvoir répondre aux besoins spécifiques de clients dont la taille s'accroît du fait du phénomène de concentration en cours et dont les exigences se renforcent, notamment en termes de service : offre produit et tarifaire spécifique, garantie d'approvisionnement, facilités de livraison, développement de solutions numériques dédiées, ...

En ce qui concerne les commerciaux/ales grands comptes positionné(e)s à l'échelon national sur des négociations de contrats cadres, certaines entreprises font le constat d'une évolution vers du management de projet et un renforcement de la capacité à mobiliser des acteurs transverses pour assurer le déploiement des accords (équipes pluridisciplinaires).

Comme tous les professionnels de la fonction commerciale, les commerciaux/ales grands comptes exploitent de manière croissante les outils de e-commerce et les solutions digitales développés par leur entreprise.