



FICHES MÉTIERS

Attaché.e commercial.e clientèle

BRANCHE DE L'ENTRETIEN ET
LOCATION TEXTILE

IDCC 2002 – Blanchisserie, laverie,
location de linge, nettoyage à sec,
pressing et teinturerie

Famille professionnelle :
Relation commerciale grands
comptes et entreprises



Édition
2025

AKTO



Informations générales

Finalité du métier :

Le métier d'attaché commercial clientèle a pour vocation d'assurer le développement commercial et de prospecter de nouveaux clients.

Il s'agit d'un poste souvent itinérant et de terrain dont la finalité est de convaincre, via une argumentation technique et précise, des qualités des productions et services proposés.

Il consiste aussi à animer et à gérer la relation commerciale, en conseillant et en accompagnant les clients. C'est aussi un métier largement digitalisé qui s'appuie sur les outils numériques.

Principales activités

- Prospection de nouveaux clients potentiels
- Recueil, analyse et qualification des besoins des prospects et des clients
- Définition et propositions d'offres commerciales
- Suivi de la satisfaction et animation de la relation commerciale



Branche :
Entretien et location textile



Famille professionnelle :
Relation commerciale grands comptes et entreprises



Autres appellations :

- Cadre technico-commercial.e
- Ingénieur.e commercial.e
- Ingénieur.e technico-commercial.e
- Responsable technico-commercial.e
- Technico-commercial.e



Correspondance ROME :
D1402

Compétences

Développement commercial, négociation et vente

- Réaliser une veille économique, clients et concurrentielle.
- Recueillir, analyser et qualifier les besoins des prospects et des clients potentiels.
- Réaliser des actions de prospection commerciale en identifiant, ciblant et sollicitant des prospects et clients potentiels et en consolidant une base de contacts
- Définir et proposer des offres commerciales pertinentes face aux besoins clients identifiés et développer un argumentaire pour les mettre en avant
- Conduire une négociation en structurant les arguments, défendant les niveaux de prix et en identifiant les compromis possibles sur les éléments financiers (rabais commercial)

Conseil et accompagnement de la clientèle

- Mettre en place une méthode de veille et des indicateurs pour assurer le suivi de la satisfaction des clients
- Définir des objectifs commerciaux adaptés aux différents clients
- Utiliser les techniques d'entretien (questionnements, relances, reformulations) pour interagir avec les clients et établir une relation de confiance
- Analyser et traiter les demandes et réclamations des clients et proposer des solutions adaptées.
- Constituer un argumentaire pour valoriser les avantages de l'offre proposée
- Utiliser un CRM pour gérer et suivre au long cours la relation client
- Planifier les rendez-vous clients
- Dans certains cas, assurer la gestion de portefeuilles de clients à forts chiffres d'affaires (grands comptes) et répondre à des appels d'offre
- Gérer des litiges clients.

Suivi des commandes et de la facturation

- Gérer la contractualisation avec les clients : établir les devis, négocier les termes des contrats et déterminer les engagements et la tarification, rédiger les contrats établissant les droits et obligations
- Réaliser les transactions et les facturations

Conditions d'exercice du métier

- Attaché commercial clientèle est un métier de terrain souvent itinérant : les déplacements sont très fréquents selon la zone géographique ou les comptes à gérer.
- Le métier s'appuie aussi sur le numérique pour gérer et développer les relations commerciales à distance.
- Le poste suppose des objectifs commerciaux à atteindre.

Voies d'accès au métier

Le métier est accessible par une formation de niveau 5 (Bac +2)

- BTS Conseil et commercialisation de solutions-techniques
 - BTS Management commercial opérationnel
 - BTS Négociation et digitalisation de la relation client
 - DUT techniques de commercialisation
 - Licence pro mention commerce et distribution
 - Licence pro mention commercialisation de produits et services
 - Licence pro mention technico-commercial
 - Diplôme supérieur en marketing, commerce et gestion (EFC)
 - Responsable en marketing, commercialisation et gestion (EGC)
-
- Les attachés commerciaux peuvent autant venir d'un autre secteur d'activités que d'autres entreprises exerçant des activités similaires.

Evolutions professionnelles

