A NOUS PARIS!
11 RUE CHARLES SCHMIDT
93406 ST OUEN CEDEX - 01 58 79 10 69

01/07 SEPT 08
Hebdomadaire Paris
OJD : 300837

Surface approx. (cm²) : 242

Commercial : un profil toujours très recherché !

2008 : l'année des commerciaux ? Depuis le printemps dernier, les offres dédiées aux profils commerciaux reprennent le dessus sur le marché du recrutement. Dans un climat économique plus incertain, les entreprises misent sur leurs forces de vente.

Si les secteurs du commerce et de la distribution, de la relation clients et de la banque assurance recherchent en permanence des profils commerciaux, tous les secteurs recrutent et devraient encore le faire en masse jusqu'en 2015. Sur un marché du recrutement très dynamique et en croissance depuis plus de deux ans, le volume de postes à pourvoir dans la fonction commerciale est resté très important, mais il grignotait une part moindre du marché après avoir été en croissance permanente jusqu'en 2006.

La fonction commerciale recrute

Les offres sont à la hausse, signe d'une certaine prudence des entreprises, qui renforcent leurs équipes commerciales. En effet, gros avantage de ces fonctions, quelle que soit la conjoncture économique, les entreprises doivent vendre, des biens ou des services, aux particuliers ou en B to B . Une grande chance pour les commerciaux qui ont de multiples opportunités et peuvent bouger plus facilement que d'autres.

La vente : formateur et plus si affinités

Dans de nombreux secteurs, la fonction vente est un passage obligé pour gravir les échelons. Le passage par la vente est très formateur, et cette expérience du terrain est essentielle pour réussir aux postes de

management et de direction La vente développe les capacités relationnelles, les aptitudes à la négociation Des entreprises comme Xerox sont emblématiques de la réussite de personnes qui ont commencé au poste de vendeur, *« comme tout le monde chez Xerox »*. Certains évoluent dans leur métier de vendeur jusqu'à l'échelon le plus haut et aux salaires les plus élevés ! La vente, peu valorisée en France, peut être une passion, et bien rémunérée Vous aimez le contact, vous aimez convaincre, comprendre les autres ? Alors vous risquez d'aimer la vente ! Un commercial a de multiples opportunités d'évolution et de mobilité Il peut changer d'entreprise, de secteur, opter pour des PME comme de grands groupes.. Il peut évoluer transversalement vers les fonctions achats, marketing ou ressources humaines, il peut progresser verticalement vers les postes d'encadrement et jusqu'aux directions générales. Enfin, il peut évoluer vers l'expertise dans son métier de vendeur... •

en bref_

Négocier avec son employeur

Embauche, évolution de carrière, repositionnement ou départ, l'auteur de *Négocier avec son employeur* a adapté les règles et techniques de la négociation commerciale aux spécificités du marché de l'emploi. Un livre qui se veut pratique : cas vécus, clés pour réussir (le bon moment pour agir, l'analyse du contexte, les 20 erreurs à ne pas commettre), tests...

Négocier avec son employeur,
de Thierry Krief,
aux Editions d'Organisation
(Eyrolles).
22 € www eyrolles com