COMMERCE B2B

PRÉSENTATION



Développer le business sur le marché français

Le commerce B2B, c'est vendre des produits ou des solutions à d'autres entreprises. Dans la branche de l'import-export, tu peux notamment travailler pour **la filiale française d'un groupe international** et développer ses ventes en France. Selon l'entreprise, tu peux vendre directement aux clients professionnels ou **passer par un réseau de distributeurs qui commercialisera à son tour les produits.**

Comprendre le besoin et faire la différence

En B2B, les produits et services peuvent être complexes et les attentes très spécifiques. Le rôle du commercial est de **comprendre les besoins de son client, même lorsqu'ils ne sont pas clairement exprimés, et de lui montrer concrètement la valeur ajoutée de son offre**. Et lorsqu'une solution standard ne suffit pas, il peut travailler avec différents experts pour construire une réponse adaptée au marché ou au client français.

Compétences

- Aimer négocier, vendre et développer une relation de confiance avec ses clients.
- Savoir **écouter et décrypter un besoin,** même lorsqu'il n'est pas clairement formulé.
- Développer une **expertise de ses produits, de leurs usages, de leur conformité et de son secteur.**
- Savoir mettre en avant la valeur ajoutée de son offre en adaptant son argumentaire à chaque client.
- Être à l'aise en anglais pour évoluer au sein d'un groupe et échanger avec des équipes internationales.

Environnement de travail

Des clients et partenaires très variés

Les interlocuteurs dépendent du modèle commercial. En vente directe, le commercial peut échanger avec **les achats, les équipes techniques, la Direction des Systèmes d'Information (DSI) ou les directions métiers** de ses clients. Lorsqu'il travaille avec un réseau de distribution, son rôle évolue : au-delà de la vente, il peut **animer le réseau, former et accompagner les distributeurs** pour les aider à développer leurs propres ventes.

Une expertise qui se construit en équipe

Dans une filiale d'un groupe international, le commercial échange régulièrement avec les équipes du groupe et **s'appuie sur différentes expertises pour répondre aux besoins complexes des clients.** Avec l'expérience, il peut évoluer **vers le management ou devenir expert de projets, produits ou clients stratégiques.**

Pour aller plus loin

Pour découvrir davantage ces métiers qui mêlent **prospection, relation commerciale et analyse des besoins clients** et explorer toutes les opportunités professionnelles au sein de **l'import-export et du commerce international** :

Découvrir tous les métiers

Voir le témoignage