

Cindy, 24 ans

Commerciale dans le secteur du textile pour enfants

Pass-age : Cindy, pourquoi as-tu choisi ce métier ?

Cindy : Je ne l'ai pas vraiment choisi. Au départ, je travaillais au service export de mon entreprise. Je vendais à l'étranger, donc c'était un travail plus statique, qui se faisait beaucoup par téléphone. Mais ce poste devait être supprimé. On m'a alors proposé de changer pour faire un travail qui est plus de terrain. Je vais à la rencontre du client directement. C'est pour moi une expérience supplémentaire.

Pass-age : Quel a été ton parcours de formation pour arriver à ce poste ?

Cindy : J'ai fait un Master en Commerce International, option Langues Etrangères Appliquées. J'ai fait une année d'études en Espagne, et un stage en Angleterre.

Pass-age : Quelles sont selon toi les compétences et qualités indispensables pour faire ce métier ?

Cindy : Pour rencontrer des clients toute la journée et leur vendre la collection, il faut un bon relationnel, savoir négocier, bien connaître son produit, mais aussi être autonome, et organisé !

Pass-age : Quelles sont les compétences que tu as acquises après avoir commencé à travailler ?

Cindy : La persévérance ! Car même face à de nombreux refus, il ne faut pas abandonner et rester optimiste. J'ai aussi appris à être à l'écoute du client, pour pouvoir comprendre ses besoins.

Pass-age : Peux-tu raconter ce que tu fais au cours d'une de tes journées de travail ?

Cindy : J'organise ma journée en fonction de la localisation des boutiques. Je me rends dans chacune d'entre elles, et j'essaye de prendre des RDV avec les gérants, pour leur présenter ce que je vends. Je suis représentante pour deux marques différentes, qui vendent toutes les deux des vêtements pour enfants. Le but est donc de présenter les deux collections, en espérant que la marque plaise et soit vendue dans le magasin. Après chaque boutique, je fais un bilan. Je note le nom du responsable, les marques vendues, mes impressions, etc. Cela me permet de prévoir un « plan d'attaque » : rappeler la boutique, y retourner, la rayer de ma liste...

Je transmets aussi ces indications à mon directeur, que je dois tenir informé de mes avancées.

Pass-age : Tu es commerciale dans le secteur du textile, mais pourrais-tu l'être ailleurs ?

Cindy : Déjà, je pourrais exercer mon métier dans une région autre que l'Alsace. Mais quand on est commercial, on peut vendre plein d'autres choses que du textile. Il existe de nombreux secteurs d'activités qui embauchent des commerciaux.

J'ai appris à être à l'écoute du client, pour pouvoir comprendre ses besoins.

Pass-age : Quelles sont les contraintes liées à ton métier ?

Cindy : Les déplacements quotidiens. Je ne suis jamais au même endroit. Je dois donc m'organiser, dormir à l'hôtel... Je dois m'adapter aux horaires des boutiques, qui sont souvent fermées le lundi par exemple. Je dois emporter toute la collection de vêtements avec moi tout le temps, elle est très lourde et très encombrante. Et puis je suis toujours seule, sans collègue. La prospection étant un travail un peu répétitif, ou la réussite n'est pas toujours au rendez-vous, c'est parfois un peu frustrant.

Toutes les fiches métier de pass-age.fr sont disponibles dans la rubrique s'orienter.

Pass-age : Et quels sont au contraire les aspects positifs ?

Cindy : Le fait de se déplacer tout le temps comporte aussi des aspects positifs ! Je bouge, je découvre des villes différentes, je rencontre beaucoup de gens... Je ne suis pas assise derrière un bureau !

J'aime le contact avec les clients, la satisfaction d'avoir réussi à vendre quelque chose. Et surtout, j'adore travailler dans la mode !

Pass-age : Comment définirais-tu ta qualité de vie ?

Cindy : Les horaires sont assez souples. Même si je dois m'adapter à ceux des boutiques, je choisis moi-même mes horaires, ils ne me sont pas imposés.

Le salaire pour un commercial junior est de 1450€ nets par mois environ. Et en plus de cela, il y a une commission de 2% sur les ventes effectuées, et il peut y avoir des primes.

Et puis il y a les avantages en nature : les hôtels et les repas financés par l'entreprise, le carburant, et une voiture de fonction !

Pass-age : Quels sont les possibilités d'évolution ?

Cindy : Je pourrais devenir responsable d'une équipe de commerciaux. Et ensuite, directrice commerciale : c'est la personne qui s'occupe de définir les politiques commerciales de l'entreprise, et qui est moins sur le terrain.

Pass-age : Si tu devais résumer ton métier à une action que tu renouvelles plusieurs fois dans la journée, ce serait laquelle ?

Cindy : Démarrer ma voiture !! Et présenter mes produits.

