

Commerciaux : les profils et les compétences les plus recherchés

A quoi ressemble le commercial en 2015 ? Quelles sont ses qualités ? Ses compétences clefs ? Quelles tâches lui confie-t-on ? Autant de questions que les candidats doivent se poser pour mieux répondre aux attentes des recruteurs et trouver l'emploi qui leur convient.

Rennes, le 16 septembre 2015 – RegionsJob a étudié les annonces publiées dans le secteur commercial entre mai 2014 et juin 2015, et met en évidence les fonctions les plus recherchées ainsi que les compétences et les missions les plus demandées sur le marché de l'emploi.

Quelles sont les fonctions les plus recherchées ?

La diversité des profils commerciaux les plus recherchés souligne l'importance d'apposer sur son curriculum vitae le bon intitulé, soit celui qui correspond le mieux à ses compétences. En effet, parallèlement à la publication d'offres, la plupart des recruteurs recherchent des candidats dans la base de CV des sites emplois comme RegionsJob. Bien titré, un CV sera ainsi référencé sous les mots clefs les plus recherchés par les recruteurs.

Fonctions populaires en 2015

1. Commercial
2. Conseiller commercial
3. Technico-commercial
4. Conseiller de vente
5. Commercial terrain
6. Vendeur
7. Concepteur vendeur
8. Négociateur immobilier
9. Attaché commercial
10. Chef de secteur

Sur certains métiers commerciaux, RegionsJob constate que le nombre de candidatures reste faible comparé au nombre d'offres en ligne. Pour les candidats, cela signifie que la concurrence est moins forte. Il y a donc des places à prendre et sans doute plus de possibilités pour négocier sur le salaire et les avantages (voiture de fonction, téléphone mobile...).

Fonctions en tension en 2015

1. Commercial immobilier
2. Conseiller en gestion du patrimoine
3. Négociateur immobilier
4. Agent immobilier
5. Agent commercial
6. Commercial auprès des particuliers (BtoC)
7. Assureur
8. Conseiller en prêts immobiliers
9. Négociateur
10. Chargé de clientèle auprès de particuliers

Les compétences clefs des commerciaux

« Vous avez l'âme du commercial » peut-on lire dans certaines offres d'emploi. Pour sélectionner les bons candidats et trouver la perle rare, les recruteurs sont particulièrement attentifs à leur personnalité. Le sens du relationnel est la compétence unanimement citée par tous les recruteurs pour un commercial : c'est celle qui permettra au collaborateur de fidéliser la clientèle de l'entreprise et de développer son portefeuille clients. Capacité d'écoute et force de persuasion sont les deux qualités suivantes les plus demandées comme les ingrédients indispensables d'une vente réussie.

Compétences commerciales les plus recherchées en 2015

1. Sens du relationnel
2. Capacité d'écoute
3. Force de persuasion
4. Créativité
5. Dynamisme
6. Rigueur et méthode
7. Esprit d'analyse
8. Qualité fédératrice
9. Force de proposition
10. Aisance à l'oral

Que demande-t-on aux commerciaux en 2015 ?

Développer le portefeuille clients est bien sûr indispensable pour la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Le commercial, en immobilier notamment, doit connaître ses basiques (réalisation d'un compromis de vente, de reporting, vente, prospection téléphonique, gestion de la relation client...). Enfin, le collaborateur idéal doit être proactif en participant à l'amélioration du service client et à l'optimisation du chiffre d'affaires.

Les missions demandées aux commerciaux en 2015

1. Développement du portefeuille client
2. Développement de partenariats
3. Réalisation d'un compromis de vente
4. Réalisation d'un reporting
5. Evaluation des biens
6. Amélioration du service client
7. Optimisation du chiffre d'affaires
8. Prospection téléphonique
9. Gestion de la relation client
10. Développement du réseau des intermédiaires

L'immobilier manque de commerciaux

Avec 5 professions au Top 10 des fonctions en tension, on peut dire que le secteur de l'immobilier manque cruellement de candidats. Ainsi, peu étonnant de retrouver parmi les compétences les plus demandées chez les commerciaux la réalisation d'un compromis de vente ou l'évaluation des biens. Point négatif de ce marché de l'immobilier très florissant et il n'est pas des moindres : beaucoup d'offres d'emploi sont proposées sous statut indépendant ou sous le statut d'autoentrepreneur. Veuillez donc à bien décrypter l'offre d'emploi à laquelle vous postulez pour éviter les mauvaises surprises.

A propos de RegionsJob :

RegionsJob, premier site d'emploi français dédié à la mobilité professionnelle, accompagne partout en France les candidats tout au long de leur vie professionnelle, les entreprises dans leurs enjeux RH et les centres de formation pour la valorisation de leurs offres.

Présent sur le marché depuis 15 ans, le groupe RegionsJob édite Regionsjob.com et parisjob.com, les sites emploi spécialistes des régions et de l'Île-de-France ; Maformation.fr, l'expert de la formation professionnelle et Cadreo.com, le site carrière réservé aux dirigeants et cadres expérimentés.

Pour plus d'information : regionsjob.com - maformation.fr - cadreo.com
CentreJob - EstJob - NordJob - OuestJob - PacaJob - ParisJob - RhoneAlpesJob - SudOuestJob –

Contacts presse

Rumeur Publique

Jérôme Broun - Sophie Noel
01 55 74 52 34 – 01 55 74 52 13
regionsjob@rumeurpublique.fr

RegionsJob

Vanessa Gillet
02.23.44.84.22
vgillet@regionsjob.com