

## COMMERCE

# Redorer l'image du commercial

**REIMS** Les Dirigeants commerciaux de France (DCF) ont lancé une campagne en avril pour inciter les plus jeunes à envisager une carrière de commercial. Son vice-président, le Rémois Richard Muller explique en quoi cette fonction a de l'avenir.

ALICE BECKEL

**A** l'heure où le secteur économique espère une reprise rapide et massive, le mouvement des Dirigeants commerciaux de France (DCF), fort de 2 500 adhérents, entend prouver que les affaires ne pourront pas reprendre sans un rouage essentiel de cet écosystème : les commerciaux. Le vice-président du mouvement, le Rémois Richard Muller, revient sur ce que doit être un bon commercial.

**Quelles sont les qualités nécessaires pour devenir commercial ?**

Être commercial, ce n'est pas, comme beaucoup de gens le pensent, abréver en paroles inutiles les clients.



*"Un commercial doit être en mesure d'écouter le client, de comprendre ses besoins et de l'orienter vers le produit qui lui correspond"*

Richard Muller, vice-président de DCF

Dans un monde où tous les produits et services sont accessibles sur Internet, un commercial doit apporter de la valeur ajoutée. C'est-à-dire qu'il doit être en mesure d'écouter le client, de comprendre ses besoins et de l'orienter vers le produit qui lui correspond. Pour cela, il faut aimer le contact relationnel. Tout le reste, que ce soit argumenter, la connaissance du produit, répondre aux objections des clients etc. ça s'apprend !

**Quels sont les avantages du métier ?**

Le métier de commercial est à la fois épanouissant et gratifiant car on accompagne les clients. C'est es-



Un commercial gagne en moyenne 40 000 à 50 000 euros par an. DCF

sentiel à l'heure où les gens recherchent un travail qui a du sens. Ne pas avoir son patron constamment sur le dos et être autonome est aussi appréciable.

Enfin, je dirai que l'on gagne bien sa vie. En moyenne, un commercial peut espérer toucher 40 000 à 50 000 euros par an. Sans compter les avantages en nature : véhicule, téléphone et ordinateur de fonction mais aussi les frais de déplacements.

**Y a-t-il des inconvénients ?**

C'est un métier qui nécessite un investissement, au sens large, important. Si une personne ambitieuse de couper son téléphone tous les soirs dès 17h30, ce sera compliqué pour elle d'atteindre ses objectifs. Il peut aussi avoir une pression importante de la part des clients et de

la hiérarchie. C'est pourquoi, il faut savoir gérer son stress et être organisé.

**Combien de postes sont à pourvoir ?**

Il y a tout le temps besoin de com-

mmerciaux. On estime qu'il y a environ 100 000 postes à pourvoir par an dans le pays. Dans la Marne, on tourne autour d'un millier. Tous les secteurs sont demandeurs. Même les plateformes en ligne ont besoin

de personnel pour répondre au tchat ou encore faire du téléconseil. Du moment où il y a besoin de connaître les besoins du client pour l'aiguiller, c'est une démarche commerciale. ■

## Une campagne en 4x3

Pour susciter des vocations, les DCF ont lancé le 14 avril dernier une campagne de communication dans une soixantaine de villes françaises. Dans les autobus ou sur des panneaux 4x3, on pouvait voir plusieurs visuels mettant en scène des enfants imitant des professions emblématiques (Docteur, astronaute, rockeur...) avec cette phrase pas moins singulière : « quand je serai grand, je serai commercial ». « L'objectif de cette campagne de communication est de donner naissance à une nouvelle génération de talents commerciaux « made in France » pour soutenir le redressement de notre économie », explique dans son communiqué de presse les DCF.



La campagne s'est affichée sur 7 000 mobiliers urbains. DCF



+ DE 30 000 POSTES  
DISPONIBLES

RETROUVEZ TOUTES NOS OFFRES  
ET L'ACTU EMPLOI SUR  
[www.leschasseursdemploi.com](http://www.leschasseursdemploi.com)

LES #CHASSEURS  
D'EMPLOI