

Commercial(e) export

Le commercial ou la commerciale export parcourt le monde pour permettre à son entreprise de développer ses ventes en conquérant de nouveaux marchés à l'étranger.

Nature du travail

Au quotidien, ce commercial sans frontières gère son emploi du temps à un rythme d'enfer. Sa mission s'étend à une zone géographique plus ou moins étendue (Europe du sud, du nord, Asie centrale, Maghreb...). Son objectif : développer les parts de marché de son entreprise à l'étranger, en décrochant de nouveaux contrats.

Lorsqu'il reste au bureau, sa fonction consiste à entretenir les relations avec les clients déjà répertoriés. Il doit impérativement les conseiller et parvenir à connaître leurs attentes pour pouvoir développer les ventes. Il lui faut également analyser la concurrence en permanence et rechercher de meilleurs partenaires.

Dans les PME, le commercial export gère ses dossiers de A à Z, du premier contact à la livraison des produits. Il doit connaître les formalités de douane, ainsi que les techniques particulières d'assurance, de transport et de paiement qui se pratiquent à l'exportation.

Une fois sur place, pour des séjours d'une ou de plusieurs semaines, il étudie les marchés et les entreprises susceptibles de devenir de nouveaux clients. Les journées qu'il passe à l'étranger doivent lui permettre de faire une offre commerciale séduisante et de la défendre afin de finaliser un contrat. Il négocie lui-même les plus gros contrats. Pour les autres, il s'appuie sur des équipes de vente à l'international qu'il doit former et encadrer lors des négociations techniques et commerciales. Garant de l'image de l'entreprise, il participe aux salons internationaux et aux foires. L'entreprise gagne ainsi des parts de marché à l'étranger.

Conditions de travail

L'autonomie et la prise de responsabilité sont deux caractéristiques à prendre en compte avant d'envisager d'exercer ce métier. Le travail sédentaire, c'est à dire le temps passé au bureau, est peu important. Par contre, les déplacements à l'étranger sont en général fréquents, et il n'est pas toujours facile de concilier une vie de famille avec des déplacements dans des pays parfois lointains.

Rattaché à la direction générale ou à la direction export dans les grandes entreprises, le commercial export gère tous les aspects de la fonction commerciale, du marketing à la vente. Il peut être amené à régler des problèmes logistiques (retard de livraison, accident...) et financiers (un client mauvais payeur par exemple). Cela implique de réagir de façon autonome et de prendre en charge des problèmes lourds.

Le commercial export contribue largement aux bons résultats de son entreprise sur les marchés étrangers : cette fonction subit donc une pression professionnelle importante.

Le salaire mensuel brut d'un débutant recruté avec un BTS en tant qu'assistant commercial export se situe entre 1 350 et 1 450 euros.

Profil

Le sens de la négociation et le goût des contacts s'expriment au quotidien. Le commercial export doit en outre posséder une grande ouverture d'esprit et faire preuve de tolérance. Il doit être curieux de découvrir les habitudes de négociation et les rythmes de travail de ses interlocuteurs.

La maîtrise des outils du marketing et de la vente (études de marché, contrats, traitement des commandes...), la connaissance des circuits de distribution à l'étranger et des réglementations douanières, et la maîtrise de langues étrangères (l'anglais est indispensable) complètent son profil. Posséder une langue rare peut être un plus.

Sources et ressources

Publication Onisep :

[Les Métiers du marketing et de la vente, Parcours, 2003, Onisep](#)

Adresses Utiles :

- Centre français du commerce extérieur, 75783, Paris, 01 40 73 30 00 - Site web : <http://www.cfce.fr>