

LA RÉGION PRÉSENTE

# LES MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

CHOISIR MON MÉTIER

 **L'ORIENTATION**  
EN RÉGION  
DES PAYS DE LA LOIRE

 **RÉGION  
PAYS  
DE LA LOIRE**

# DES CHIFFRES

## AU NIVEAU NATIONAL

**697 286** entreprises

**3 397 800** salariés

**1 332** milliards d'euros de CA (hors taxes)

[source : INSEE 2020]

## Pour le e-commerce : [panel de 100 sites et 8 plateformes sécurisées de paiement]

**146,7** milliards d'euros  
- 7% sur la vente de produits  
+ 36% sur la vente de services  
[source FEVAD, chiffres 2022]

## EN PAYS DE LA LOIRE

**+7 500** établissements, dont 6 150 ont moins de 10 salariés

**+ 80 600** salariés

[source : Portrait OPCO 2020, chiffres 2019]

Un secteur très diversifié avec de vastes débouchés, dans lequel le relationnel est incontournable.



### EN MAGASIN

Au contact direct de la clientèle, pour renseigner, conseiller et faire découvrir les produits. Du vendeur au responsable, un seul objectif : satisfaire et répondre aux besoins et attentes des clients.



### EN ENTREPRISE

Basées sur les résultats d'activité et le chiffre d'affaires, les fonctions commerciales recouvrent la majorité des postes. Trouver de nouveaux clients, les convaincre et les fidéliser, être l'ambassadeur de la marque, telles sont les missions de ces professionnels.



### E-COMMERCE

Un clic pour valider la commande ! Les internautes sont les clients d'aujourd'hui. Pour les accompagner, les rassurer et les fidéliser, les professionnels s'appuient sur des supports numériques adaptés et sur différents moyens de communication : réseaux sociaux, sites ou bases de données.

## LE COMMERCE CONVERSATIONNEL

Cette tendance consiste à proposer au client d'une marque, une expérience optimisée en matière de conseil et d'achat via chatbot\* ou messagerie conversationnelle. Avec ce service personnalisé, le client passe directement sa commande et effectue le paiement par le biais de cette conversation orale ou écrite, sans être redirigé vers une autre page du site.

\* assistant conversationnel



### **Mathilde, business analyst**

Une école de commerce en trois ans, un stage d'un an en marketing puis un travail de consultant.

« Mon métier, c'est vraiment de faire en sorte que le site soit plus performant afin d'atteindre les objectifs de vente. J'utilise un outil pour récupérer les données des visiteurs de notre site Internet. Mon objectif est de connaître le parcours du client sur le site, les produits qu'il a regardés et finalement achetés. »

# DES MÉTIERS



## EN MAGASIN

### ■ Chef de rayon

Responsable d'un secteur délimité dans le magasin, il dirige sa propre équipe. Il pilote le choix des produits, la gestion des stocks, les commandes aux fournisseurs mais aussi le lancement de promotions et d'animations.

### ■ Responsable de magasin

Ses missions sont nombreuses et variées : décider des produits à valoriser et des démarques, organiser le temps de travail des vendeurs, suivre le chiffre d'affaires du magasin. La polyvalence des activités exige des connaissances aussi bien en management qu'en gestion.

### ■ Vendeur

Écouter, informer, conseiller le client pour le satisfaire et aussi pour le fidéliser ! Le vendeur assure également l'approvisionnement des rayons, l'étiquetage des articles et le rangement du magasin.



## EN ENTREPRISE

### ■ Commercial

Ses rencontres régulières avec les clients de l'entreprise lui permettent d'identifier leurs besoins et de leur proposer les nouveaux produits. Il prospecte, conseille et fidélise les clients pour son entreprise. Souvent sur le terrain, le commercial dispose d'un excellent relationnel.

### ■ Acheteur

La négociation est un aspect important du métier pour la distribution ou l'industrie par exemple, l'objectif est d'obtenir les meilleurs prix auprès des fournisseurs. Le packaging, les qualités du produit et sa technologie font aussi partie des critères d'achat !

### ■ Télévendeur

Il travaille par téléphone, souvent dans un centre d'appel dédié. Il peut faire des réservations, de la prise de rendez-vous, du conseil ou vendre des produits. Le démarchage auprès de nouveaux clients permet aussi d'effectuer des enquêtes marketing et d'élaborer des profils.



## EN LIGNE

### ■ Community manager

Un métier au cœur des réseaux sociaux ! La réactivité est un moteur pour créer et animer les communautés d'internautes autour de l'entreprise. Soigner l'e-réputation de la marque, conquérir et fidéliser les visiteurs par le biais de sites, de Facebook, Instagram...

### ■ Responsable e-commerce

Ce spécialiste gère l'espace de vente virtuel de l'entreprise. Stratège et créatif, son objectif est d'accroître le trafic et la notoriété du site. Son travail est au carrefour des métiers techniques du web, du marketing et de la vente.

### ■ Traffic manager

Il doit imaginer, mettre en place et suivre les résultats d'une campagne publicitaire sur internet. Scruter les usages des utilisateurs, les mots tapés dans les moteurs de recherche ou le nombre de clics lui permettent de conseiller les emplacements les meilleurs et les plus rentables.

**TOUS LES MÉTIERS SONT MIXTES !**

# DES QUESTIONS ?

## « QUAND SE SPÉCIALISER ? »

Il est possible de se former directement après la classe de 3<sup>e</sup> en choisissant un CAP ou un bac pro spécifique au domaine. Après le bac, de nombreuses filières d'études mènent aux métiers du commerce aussi bien à l'université qu'en école. Mais débiter par une formation dans une spécialité industrielle et se spécialiser dans un deuxième temps, peut également être un choix judicieux, car cette double compétence est très recherchée. Une offre très riche pour des parcours à construire.

## « ÉCOLES, COMMENT CHOISIR ? »

De nombreuses écoles publiques ou privées proposent des formations à différents niveaux d'études. Le contrat d'apprentissage est aussi une voie professionnalisante adaptée pour se former à ces métiers. Ces établissements proposent régulièrement des portes ouvertes, utiles pour faire son choix.

## « L'ANGLAIS INDISPENSABLE ? »

Pour de nombreux métiers du commerce et de la vente, parler au minimum l'anglais est un passeport indispensable. Pour certains postes dans les achats ou l'import-export, la maîtrise de 2 voire 3 langues étrangères sera obligatoire.

# DES PARCOURS



**Maxence,  
Responsable  
achat**

Master Marketing, vente  
Licence Économie  
et gestion

BAC +5

Diplôme d'école de  
commerce, diplôme  
d'ingénieur,  
master, certificat  
d'école

BAC +3

BUT, diplôme d'école  
de commerce,  
licence, licence pro,  
certificat d'école

BAC +2

BTS,  
certificat d'école

BAC

Bac général,  
bac pro,  
bac techno,  
BP, CS

Post 3<sup>e</sup> +2

CAP, CS



**Rachel,  
Commerciale  
export**

Licence pro Métiers  
du commerce  
international  
BTS Commerce  
international



**Audrey,  
Conseillère  
en assurance**

BTS Négociation  
et digitalisation  
de la relation client  
Bac techno Sciences  
et technologies  
du management et de  
la gestion spécialité  
marketing (STMG)



**Xan,  
Vendeur en  
magasin de jouets**

Bac pro Métiers  
du commerce  
et de la vente option A  
animation et gestion  
de l'espace commercial

# DES FORMATIONS EN PAYS DE LA LOIRE

## ■ Acheteur

### NIVEAU BAC +3

Licence pro mention commerce et distribution

### NIVEAU BAC +5

Diplôme d'ingénieur de l'École centrale de Nantes (filière ingénieur d'affaires à l'international)  
Master Marketing, vente

## ■ Chef de rayon

### NIVEAU BAC +2

BTS Management commercial opérationnel

### NIVEAU BAC +3

Licence pro Commerce et distribution parcours distribution, management et gestion de rayon, grandes surfaces

## ■ Commercial

### NIVEAU BAC

Bac pro Métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

### NIVEAU BAC +2

BTS Commerce international

### NIVEAU BAC +3

Diplôme supérieur en marketing, commerce et gestion [EGC]<sup>[2]</sup>  
Licence pro Assurance, banque, finance : chargé de clientèle

### NIVEAU BAC +5

Diplôme d'ingénieur de l'École supérieure du bois spécialité International timber trade (négoce et commerce international)

## ■ Community manager

### NIVEAU BAC +2

BTS Communication

### NIVEAU BAC +3

BUT métiers du multimédia et de l'internet parcours stratégie de communication numérique et design d'expérience  
BUT Information-communication option communication des organisations

## ■ Marchandiseur

### NIVEAU BAC

Bac pro Artisanat et métier d'art option marchandisage visuel

### NIVEAU BAC +2

Étalagiste décorateur marchandiseur<sup>[1]</sup>

### NIVEAU BAC +3

DN MADE mention Événement spécialité espaces de communication, scénographies et dispositifs événementiels  
BUT Techniques de commercialisation

## ■ Référencier

### NIVEAU BAC +3

Licence pro E-commerce et marketing numérique  
Licence pro Métiers du numérique : conception, rédaction et réalisation web  
BUT Métiers du multimédia et de l'internet (hors académie)

## ■ Responsable de magasin

### NIVEAU BAC +2

BTS Management commercial opérationnel

### NIVEAU BAC +3

Licence pro Commerce et distribution  
BUT Techniques de commercialisation

## ■ Responsable e-commerce

### NIVEAU BAC +2

BTS Négociation et digitalisation de la relation client

### NIVEAU BAC +3

Licence pro E-commerce et marketing numérique

### NIVEAU BAC +5

Diplôme de l'École supérieure des sciences commerciales d'Angers<sup>[2]</sup>

## ■ Télévendeur

### NIVEAU BAC

Bac pro Métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

### NIVEAU BAC +2

BTS Négociation et digitalisation de la relation client  
BTS Management commercial opérationnel

## ■ Trade marketer

### NIVEAU BAC +5

Diplôme d'Audencia programme grande école<sup>[2]</sup>  
Master marketing, vente

## ■ Vendeur

### NIVEAU CAP

CAP Équipier polyvalent du commerce

### NIVEAU BAC

Bac pro Technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)  
Bac pro Technicien conseil vente univers jardinerie  
Bac pro Technicien conseil vente en animalerie

<sup>[1]</sup> Titre d'école inscrit au répertoire national de la certification professionnelle (RNCP)

<sup>[2]</sup> Formation visée par l'État.

# POUR ALLER + LOIN



■ Découvrez le site de l'orientation  
en région des Pays de la Loire sur  
**[choisirmonmetier-paysdelaloire.fr](http://choisirmonmetier-paysdelaloire.fr)**

■ Retrouvez toutes les publications de l'Onisep  
(collection Parcours, collection Dossier...)  
**sur [onisep.fr](http://onisep.fr)**

■ Visualisez votre futur métier en 3D  
dans **l'Orientibus**, qui sillonne les routes  
des Pays de la Loire

**Orientibus**  
Découvrez les métiers  
Trouvez votre voie

Septembre 2024 – Photo de couverture : © Gettyimages - Ridofranz

**Hôtel de la Région**  
1 rue de la Loire  
44 966 Nantes cedex 9  
02 28 20 50 00 - **[paysdelaloire.fr](http://paysdelaloire.fr)**

 **RÉGION  
PAYS  
DE LA LOIRE**