

LES MÉTIERS DU NUMÉRIQUE

Zoom sur

*Les métiers de la vente et du
développement commercial*



Métiers de l'**installation**, du **support** et de la **maintenance**



Métiers de l'**infrastructure**, des **systèmes** et **réseaux**



Métiers de la **sécurité informatique**



0110
0011

Métiers du **développement** et du **test**



Métiers de la **data**, de la **recherche** et de l'**IA**

Métiers de la **conception** et de la **gestion de projet**



TECHNIQUE

ANALYTIQUE

CRÉATIF

COMMERCIAL

Métiers de la **création** et du **design**



Métiers de la **communication** et du **marketing**



Métiers de la **vente** et du **développement commercial**



Métier de l'**installation**, du **support** et de la **maintenance**



Métier de l'**infrastructure**, des **systèmes** et **réseaux**



Métier de la **sécurité** **informatique**



0110
0011

Métier du **développement** et du **test**



Métier de la **data**, de la **recherche** et de l'**IA**

Métier de la **conception** et de la **gestion** de **projet**



TECHNIQUE

ANALYTIQUE

CRÉATIF

COMMERCIAL

Métier de la **création** et du **design**



Métiers de la **communication** et du **marketing**



Métiers de la **vente** et du **développement** **commercial**





Métiers de la **vente** et du **développement commercial**



Métier de la **conception** et de la **gestion de projet**

Métier de la **création** et du **design**

Métiers de la vente et du développement commercial

A l'instar des entreprises d'autres secteurs d'activité, les entreprises proposant un service ou un produit numérique font appel aux métiers de la vente et du développement commercial pour identifier et entrer en contact avec de potentiels clients.

Les profils commerciaux sont essentiels au développement des entreprises numériques dans un secteur très concurrentiel.

Exemples de métiers :

Technico Commercial

Consultant avant-vente

Business Developer



TECHNICO-COMMERCIAL

Le technico-commercial va à la rencontre des clients. Il est en charge de l'**acquisition de nouveaux clients** et de la compréhension de leurs besoins.

Il possède d'excellentes **capacités relationnelles**, il connaît parfaitement les produits/services qu'il vend.

Ses principales **qualités** : c'est un vendeur hors-pair, il sait comprendre le besoin du client et l'aligner avec le service/produit adéquat. Il est résistant à la pression et au stress.



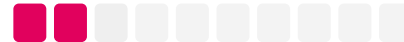
TECHNICO-COMMERCIAL



TECHNIQUE



CRÉATIVITÉ



RELATIONNEL



GESTION



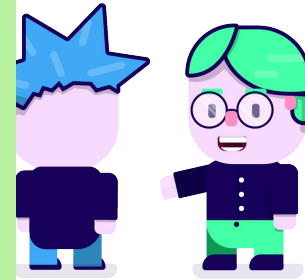
CONSULTANT AVANT-VENTE

Le consultant avant-vente a pour mission de comprendre au mieux les besoins du prospect. Il doit proposer une solution adaptée et argumenter.

Ses principales **qualités** : un excellent sens du relationnel et de l'écoute active. Il connaît son offre sur les doigts de la main.



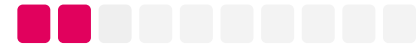
CONSULTANT AVANT-VENTE



TECHNIQUE



CRÉATIVITÉ



RELATIONNEL



GESTION



BUSINESS DEVELOPER

Le business developer a pour mission de dénicher de nouveaux leviers de croissance pour son entreprise.

Ses principales **qualités** : une grande autonomie, une résistance au stress et une bonne connaissance de son marché.



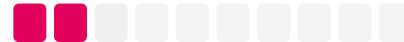
BUSINESS DEVELOPER



TECHNIQUE



CRÉATIVITÉ



RELATIONNEL



GESTION



Il existe d'autres métiers liés à la vente !

Pour aller plus loin, vous pouvez...

Visionner les métiers de :



Directeur des ventes



Chargé d'études marketing

Consulter :

Un [article](#) sur les métiers du commerce et de la vente