

# carrière commerciale

FORUM DES OFFRES D'EMPLOIS POUR LES COMMERCIAUX

N°9

18 SEPT.  
20 NOV. 00

**FORTIS** (p 4)  
100 nouveaux collaborateurs par an

**RENAULT** (p 8)  
90 conseillers commerciaux

**J.T. INTERNATIONAL** (p 12)  
30 nouveaux vendeurs

**CASINO** (p 16)  
150 à 200 managers de rayon

**CASTORAMA** (p 20)  
conseillers de vente et chefs de rayon

**BERNER** (p 22)  
Féminise sa force de vente

**QUICK** (p 24)  
200 managers, 20 directeurs

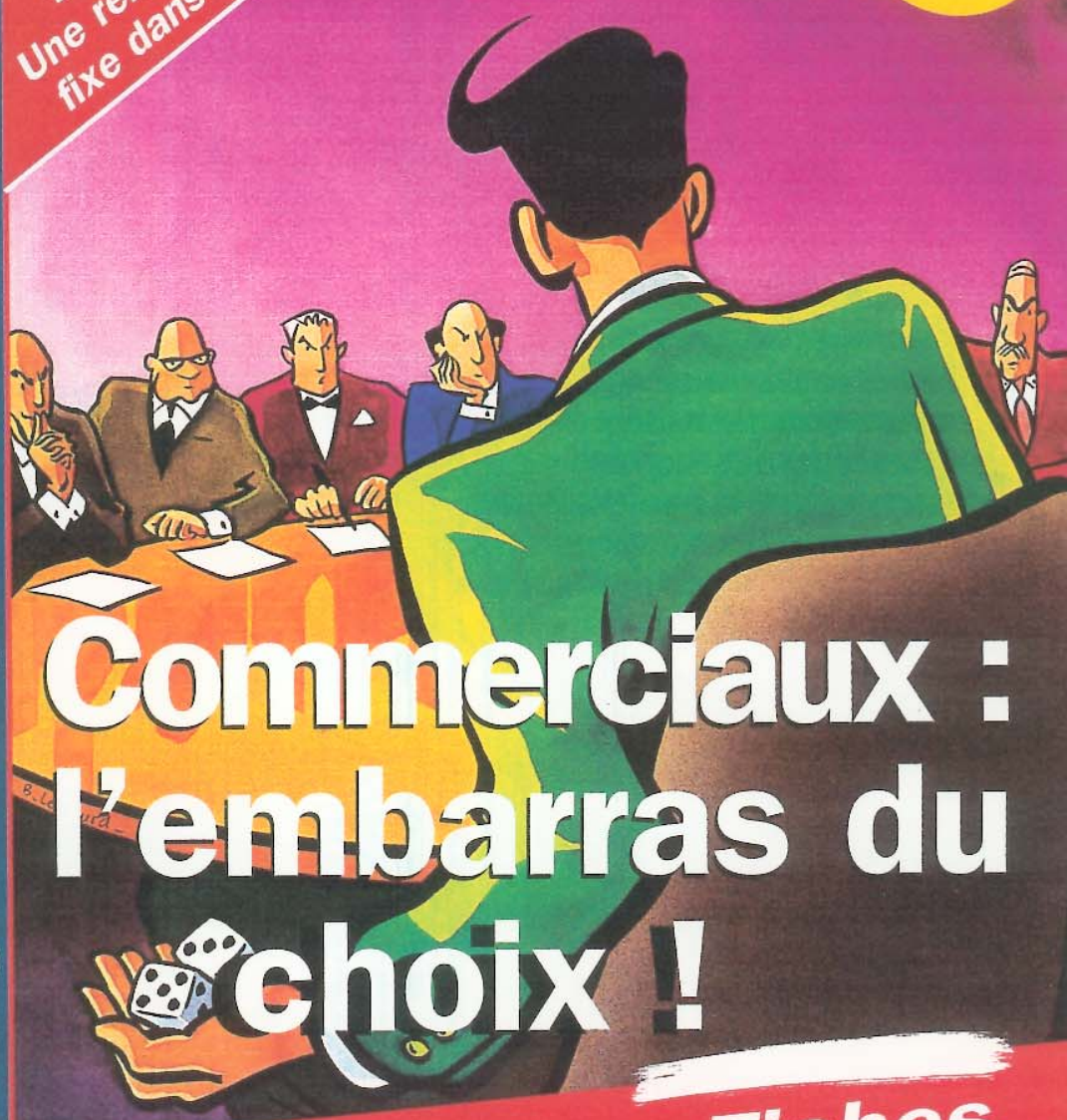
**CANON** (p 26)  
Des commerciaux high-tech

**CETELEM** (p 28)  
160 agences en France

**ELECTROGELOZ** (p 30)  
4 technico-commerciaux,  
10 jeunes diplômés bac+2

**Dossier**  
Une rentrée au beau fixe dans la vente !

15<sup>F</sup>



## Commerciaux : l'embaras du choix !

**Guide pratique** (p I à VIII)  
Les conseils pour réussir votre carrière commerciale

- OPPORTUNITÉS : Décrochez votre premier emploi !
- EMPLOI : Les meilleures attitudes face aux recruteurs !
- Diplômé, évaluez votre potentiel !

**Fiches emplois**

(p 41)

Découvrez le CV des entreprises qui recrutent

# Premier emploi Une rentrée au beau fixe dans la vente

*Pour les jeunes diplômés et ceux qui entrent dans la vie professionnelle, la vente est un secteur plus que favorable à une première embauche. Tous les secteurs sans exception recrutent ! En position de force, face à cette demande, les nouveaux venus sur le marché ont intérêt à bien se positionner, cibler les entreprises, miser sur leur potentiel et leurs aptitudes. Conseils d'experts.*

« **O**sez plus que les autres ! Si vous êtes au point pour faire une présentation courte de votre parcours commercial, fût-il jeune, ne peut qu'être conquis par la démarche. » C'est Farid Slatni, consultant senior auprès du



Alain Tellier,  
directeur formation du  
cabinet de recrutement  
Norma Performances

**« Parce qu'ils sont rapidement opérationnels, les commerciaux bac + 2 sont actuellement très recherchés »**

avec des transparents ou sur Power Point, alors allez-y. Un recruteur qui recherche un cabinet de recrutement anglo-saxon PSD Group, qui donne ce conseil aux jeunes diplômés.

## Indications de salaires

Pour 36 % des étudiants en écoles de commerce et de management, le salaire est le critère le plus attractif chez un premier employeur (source : Universum-Mercuri Urval). A bac + 4/5, le salaire moyen en mercatique-commercial-vente était, en 1998, de 155 KF/an selon une enquête sur l'insertion des jeunes diplômés réalisée par l'Apec. Une estimation qui, recoupée avec les chiffres du Céreq, restait encore d'actualité l'an dernier. Dans l'informatique ou les télécommunications, technico-commerciaux et ingénieurs commerciaux ont des rémunérations pouvant osciller entre 200 et 250 KF/an. Parmi les exemples cités en témoignage dans ce dossier, on retiendra qu'une jeune

commerciale bac + 2 en poste depuis un an, a une potentialité de gain, certains mois, de 14 000 F. Ce sont surtout les caractéristiques des marchés qui font varier les formes de rémunération dans les métiers de la vente. Dans des secteurs plutôt stables, les commerciaux ont une part fixe plus importante que la partie variable. C'est l'inverse, en revanche, dans des domaines où il faut développer des parts de marché. Quant aux start-up et aux secteurs de la nouvelle économie, certains y voient un attrait pour les stock-options qui, d'une certaine manière, viennent compenser des systèmes de rémunération perçus parfois comme insuffisants à court terme.

Cela est-il valable pour d'autres recruteurs ? « Oui, j'adhère à cette idée, commente Hubert de Préval, directeur de division chez Bernard Julhiet Consulting. Un aperçu visuel de ses premières expériences, de ses stages et, pourquoi pas, de ses mémoires de stages, de ses références et diplômes peut en effet être vraiment complémentaire d'un entretien de recrutement. » « Certains candidats à un poste l'ont fait. Je n'ai eu que rarement le cas mais je peux dire que, à chaque fois, c'était excellent ! », observe pour sa part Richard Bentz, directeur associé de Kreno.