



SPÉCIALISTES DES VENTES TECHNIQUES – COMMERCE DE GROS

CNP 62100: SPÉCIALISTES DES VENTES TECHNIQUES - COMMERCE DE GROS

Vendent des biens et des services techniques à des entreprises et au gouvernement. Les ventes peuvent comprendre du matériel scientifique, agricole et industriel et des services informatiques, et des services de télécommunications.



Faits en bref du N.-B.

PERSPECTIVES DE TROIS ANS



Bonnes

POSSIBILITÉS D'EMPLOI DE TROIS ANS

90

SALAIRE HORAIRE MÉDIAN

26,00 \$

17,89 \$ 48,56 \$
FAIBLE HAUTE

NIVEAU DE SCOLARITÉ



Formation collégiale ou
d'apprentissage

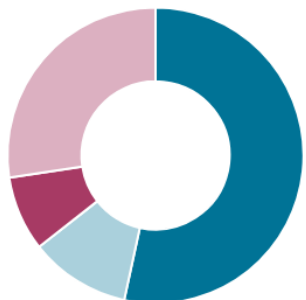
EMPLOYÉS

852

SALAIRE MOYEN

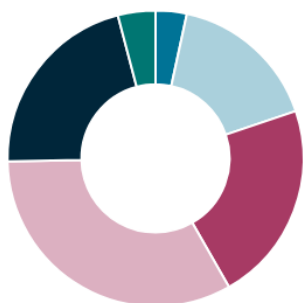
90 000 \$

Les informations présentées sont basées sur des données concernant le Nouveau-Brunswick. Pour en savoir plus sur les données fournies, visitez www.emploisnb.ca/occupations.



EMPLOI SELON L'INDUSTRIE

53,4 %	Commerce de gros
11,0 %	Construction
8,2 %	Services professionnels, scientifiques et techniques
27,4 %	Toutes les autres industries



EMPLOI SELON L'ÂGE

3,4 %	15-24
16,4 %	25-34
21,9 %	35-44
32,9 %	45-54
21,2 %	55-64
4,1 %	65+

ÉGALEMENT CONNU SOUS LE NOM

- | | | |
|--|--|---|
| • Agent Technicien Commercial/Agente Technicienne Commerciale En Instruments Médicaux | • Représentant Commercial/Représentante Commerciale En Électricité | • Représentant Commercial/Représentante Commerciale En Matériel De Construction |
| • Représentant Technico-Commercial/Représentante Technico-Commerciale - Commerce De Gros | • Représentant/Représentante De Commerce D'aéronefs | • Représentant/Représentante De Commerce De Fournitures Industrielles |

FONCTIONS PRINCIPALES:

Ce groupe exerce une partie ou l'ensemble des fonctions suivantes :

- maintenir et améliorer les relations commerciales avec les clients actuels;
- déterminer quels sont les clients éventuels et les solliciter;
- évaluer les besoins et les ressources des clients, recommander et assister dans la sélection des biens et services appropriés et négocier les prix ou autres termes de vente;
- fournir des données pour le design du produit lorsque les biens et les services doivent être adaptés aux besoins du client;
- rédiger des présentations, propositions ou autres matériels de vente afin de démontrer les avantages de l'utilisation du bien ou du service.

