



# 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

104

## SALAIRE HORAIRE MÉDIAN

27,00 \$

16,60 \$ 52,88 \$  
FAIBLE HAUTE

## NIVEAU DE SCOLARITÉ



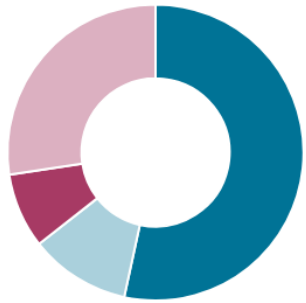
Formation collégiale ou d'apprentissage

## EMPLOYÉS

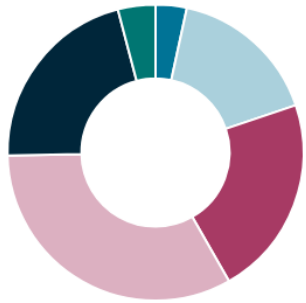
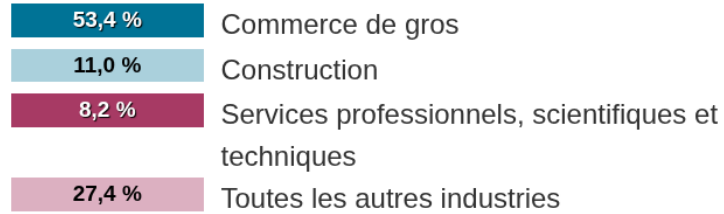
859

## SALAIRE MOYEN

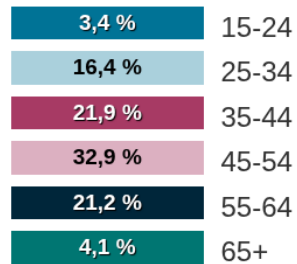
90 000 \$



## EMPLOI SELON L'INDUSTRIE



## EMPLOI SELON L'ÂGE



## 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.

