



REPRÉSENTANTS DES VENTES ET DES COMPTES – COMMERCE DE GROS (NON TECHNIQUE)

CNP 64101: REPRÉSENTANTS DES VENTES ET DES COMPTES - COMMERCE DE GROS (NON-TECHNIQUE)

Vendent des biens et des services non techniques à des détaillants, grossistes, et établissements commerciaux, industriels ou spécialisés.



Faits en bref du N.-B.

PERSPECTIVES DE TROIS ANS



Indéterminé

POSSIBILITÉS D'EMPLOI DE TROIS ANS

155

SALAIRE HORAIRE MÉDIAN

25,00 \$

16,85 \$ 48,53 \$
FAIBLE HAUTE

NIVEAU DE SCOLARITÉ



Formation collégiale ou d'apprentissage

EMPLOYÉS

986

SALAIRE MOYEN

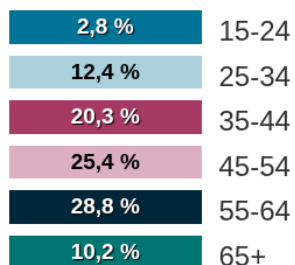
67 800 \$



EMPLOI SELON L'INDUSTRIE



EMPLOI SELON L'ÂGE



ÉGALEMENT CONNU SOUS LE NOM

- Agent/Agente De Fret
- Agent/Agente D'une Compagnie De Cession De Biens
- Directeur Commercial/Directrice Commerciale En Chambres D'hôtel
- Agent/Agente D'une Compagnie De Cession De Biens
- Distributeur/Distributrice De Produits Pétroliers
- Conseiller Commercial/Conseillère Commerciale De Services De Sécurité
- Représentant/Représentante De Commerce En Denrées Alimentaires

FONCTIONS PRINCIPALES:

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

- faire de la promotion auprès des clients;
- déterminer les clients éventuels et les solliciter;
- présenter aux clients un exposé ou une description des avantages et des utilisations des biens ou des services;
- évaluer et établir les prix, les conditions de crédit ou de contrat, les garanties et les dates de livraison;
- rédiger les contrats de vente ou autres, ou en assurer la rédaction;
- communiquer avec les clients, après la vente ou la signature des contrats, pour résoudre les problèmes et assurer un suivi;
- lire la documentation au sujet des innovations d'un produit, des concurrents et des conditions du marché, et agir en conséquence.

