



Représentant(e)

Appellations voisines : Attaché commercial, Commercial, Délégué commercial, Commercial B to B, Délégué pédagogique



CONTEXTE DE TRAVAIL

Le représentant travaille en itinérance, se déplace régulièrement dans le cadre de ses visites client (et établissements scolaires pour le délégué pédagogique) - à ce titre, le permis de conduire est souvent un pré-requis dès lors qu'il travaille en région non urbaine. Il travaille sous l'autorité d'un directeur et/ou d'un chef des ventes ou de la direction commerciale, et en relation avec les services commerciaux, le service distribution et diffusion.



DÉCLINAISONS HIÉRARCHIQUES

Le métier de représentant peut s'exercer à différents niveaux de responsabilité : en commençant en tant qu'assistant, il peut évoluer vers un poste de direction des ventes ou direction commerciale.



VARIABILITÉ

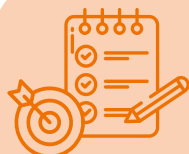
Les missions varient selon la taille et l'organisation de la structure, le périmètre des activités et le niveau de responsabilités. Il peut :

- participer à des événements (conférence, salon professionnel, etc.) visant à valoriser les ouvrages, les auteurs et / ou les maisons d'édition ;
- réaliser les études sur le terrain pour les éditeurs.



PASSERELLES MÉTIERS

- Par expérience : **Négociateur comptes-clés, commercial, libraire**
- Par la formation : **Administrateur des ventes, chargé de partenariats**
- Par la reconversion : **[Pour les délégués pédagogiques uniquement] Formateur, chargé de promotion**



MISSIONS

Le représentant accompagne le développement commercial de sa structure en réalisant ses objectifs de ventes, sur le terrain. Il est chargé spécifiquement d'entretenir des relations avec les librairies, les centres de diffusion et les GSS (grandes surfaces spécialisées). En particulier, il :

- entretient et développe une clientèle ;
- assure la promotion des ouvrages dans une zone géographique donnée (défendre les nouveautés et travailler le réassort du fonds éditorial) ;
- fait des recommandations à ses clients en matière de choix des ouvrages (libraires, centres de diffusion, grandes surfaces spécialisées ou GSS) ;
- remonte au service éditorial, marketing et numérique toute information concernant le marché et la position compétitive des ouvrages ;
- réalise des ventes : prise de commandes, ventes d'outils aux clients, service après-vente ;
- met en place des opérations promotionnelles.



Représentant(e)

Appellations voisines : Attaché commercial, Commercial, Délégué commercial, Commercial B to B, Délégué pédagogique



COMPÉTENCES REQUISES

Compétences métiers :

- Maîtriser le catalogue défendu pour construire un argumentaire commercial
- Conseiller et prescrire des contenus aux clients – libraires, centres de diffusion, Grandes surfaces spécialisées (GSS) – et des contenus pédagogiques pour les établissements scolaires
- Former les acteurs aux fonctionnalités numériques des contenus pédagogiques
- Structurer et prioriser une tournée commerciale
- Structurer un fichier de prospection
- Techniques d'animation de réunions
- Comprendre les usages, limites et enjeux légaux de l'IA/AG dans l'analyse de données chiffrées et la génération de contenus

Connaissances :

- Environnement et actualités pédagogiques (réforme des programmes, etc.)
- Applicatifs métiers / outils d'aide à la vente
- Droit des contrats, réglementation commerciale, concurrence, et des conditions de vente
- Techniques de vente
- Techniques de négociation

Compétences relationnelles :

- Développer et entretenir un réseau professionnel
- Développer un argumentaire commercial visant à convaincre
- Faire preuve de leadership et d'adaptabilité



ACCÈS AU MÉTIER

Formation : Le métier de représentant est accessible à partir d'une formation de niveau Bac +2 lié à la formation de libraire, jusqu'à Bac +3 ou Bac +5 ou équivalent en commerce, négociation ou management.

Des formations certifiantes peuvent faciliter l'accès au métier de représentant (ex : master spécialisé en commercialisation ou métiers du livre, formation au métier de libraire).

Expérience : Le métier de représentant est accessible à des personnes ayant une première expérience dans le secteur de l'édition ou de la librairie.

Les délégués pédagogiques sont souvent issus du secteur de l'enseignement, avec une expérience commerciale.

Chargé spécifiquement d'entretenir des relations avec les établissements d'enseignement scolaires et les librairies pour développer la vente des ouvrages scolaires, le délégué pédagogique (aussi appelé « représentant commercial pédagogique ») est un représentant spécialisé qui est chargé de :

- conseiller les éditeurs sur les ouvrages et les outils pédagogiques à développer ;
- présenter les spécificités des collections, en tenant compte des formats mixtes (papier et numérique) ;
- former les enseignants aux usages et fonctionnalités des ressources numériques (démonstrations, webinaires, tutoriels, tests) ;
- remonter les usages réels de terrain (freins, besoins, taux d'équipement, appétence numérique, préférence papier / numérique) ;
- réaliser les études sur le terrain pour les éditeurs.