MARKETING, COMMUNICATION, DÉVELOPPEMENT DES VENTES, DE LA DIFFUSION ET DE L'AUDIENCE

**Commercial / commerciale publicité**

**SOUS-FAMILLE :**

Activités publicitaires

**AUTRES APPELLATIONS :**

* Chef / cheffe de publicité
* Directeur / directrice de clientèle

**CODE ROME :**

[D1402-Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises](https://candidat.francetravail.fr/metierscope/fiche-metier/D1402)

**FINALITÉS :**

Le / la commercial / commerciale publicité a pour fonction essentielle de prospecter et rencontrer les annonceurs et les commerçants, les agences média et les agences de publicité, et de vendre des plans media.

**Activités**

***Activités principales***

* Prospection et négociation
	+ Définir un plan de prospection
	+ Collecter des informations commerciales (objectifs de communication du client, cible, messages...)
	+ Effectuer un reporting
	+ Prospecter et rencontrer les annonceurs, les agences média et les agences de publicité
* Organisation et pilotage d'une veille stratégique
* Suivi et analyse du lectorat
	+ Développer, exploiter et enrichir des bases de données clients
	+ Exploiter les études marketing pour mieux appréhender le lectorat
* Suivi et analyse de la stratégie commerciale publicitaire
	+ Exploiter des canaux de communication diversifiés (vidéos en ligne, réseaux sociaux …)
	+ Exploiter de nouveaux axes de diversification commerciale (boutiques vituelles, sites d'achat groupé…)
	+ Mettre en place des indicateurs de performance

**VARIABILITÉ DES MÉTIERS :**

Les activités du / de la commercial / commerciale publicité peuvent varier selon le support de diffusion du web au print.

**Compétences**

***Compétences stratégiques***

* Adapter la démarche de vente en fonction des situations ou des profils clients
* Identifier les partenaires potentiels à mobiliser autour d'une marque ou d'un produit

***Compétences techniques***

* Argumenter la valeur ajoutée de l'offre par rapport à la concurrence
* Conclure et concrétiser une démarche de vente
* Définir une cible de prospection en fonction d'une stratégie commerciale
* Analyser régulièrement la cohérence des données éditoriales et commerciales

***Compétences relationnelles***

* Négocier les conditions de mise en place d'une offre
* Situer et exploiter les sources d'information disponibles

**Connaissances**

* Environnement professionnel
	+ Connaissance de l'environnement, du secteur, des acteurs et de la concurrence
	+ Connaissance des fournisseurs, des prestataires et des pratiques commerciales
	+ Sources d'information de son secteur (base de données, documentation, Internet,..)
	+ Gammes de produits et services de l'entreprise
* Finance et comptabilité

**Voies d’accès et passerelles**

***Profils***

A partir d'un BTS ou Bac+3, vente, négociation et relation client, techniques de commercialisation

***Expérience***

Pas d'expérience requise

**Envie de changer de métier ?**

Retrouvez ci-dessous les passerelles envisageables au sein du des métiers de la presse et des agences de presse, sur la base de plusieurs critères de proximité.

MÉTIER(S) LIÉ(S)

* Chargé / chargée de vente au numéro
* Chargé / chargée d'abonnement fidélisation
* Chargé / chargée de relations clients

AUTRE(S) MÉTIER(S) LIÉ(S)

* Commercial / commerciale patrimoine (Publicité)