

## Comment trouver votre Agent Commercial

Comment trouver votre Agent Commercial ? Voici un extrait du Guide "Trouvez votre Agent Commercial". Vous connaissez votre marché, vous avez identifié précisément vos besoins, votre organisation commerciale est au point et peut supporter un accroissement d'activité, vos outils commerciaux sont prêts et vous êtes motivés dans votre recherche d'un ou de plusieurs collaborateurs commerciaux. Réunissez ces connaissances pour présenter clairement votre entreprise et votre activité aux Agents Commerciaux. Ce sont ces éléments qui vont vous aider à déterminer le type de partenaire ou plus exactement le profil de l'Agent Commercial que vous ciblez. Établissez son profil avec la grille diagnostic Qualité/Recherche pour l'Agent. **Attention**, une fois la collaboration établie et signée avec l'Agent Commercial, de ne pas considérer que l'affaire est dans le sac. Car pour assurer le succès de votre collaboration, vous devrez, par des contacts réguliers, obtenir un échange d'informations et apporter une dynamique commerciale par des offres promotionnelles par exemple. Avant de procéder à la recherche d'Agents Commerciaux, définissez combien de temps vous devrez consacrer au développement de cette nouvelle collaboration pour qu'elle soit réussie. Votre projet est-il suffisamment mature et avez-vous la souplesse de négociation indispensable pour contracter avec un Agent Commercial ? Car **n'oubliez pas : la profession est très sollicitée**. L'Agent Commercial a souvent le choix du Mandant il va représenter. Il va le choisir dans sa famille de produits, il préférera un produit à forte valeur ajoutée, mais comme vous, **il privilégiera une relation basée sur la confiance** et sur le profit à long terme. **Recherches sur les sites de recrutement spécialisés** Ces sites de recrutement proposent la mise en ligne de vos offres d'emploi et la mise à disposition d'une CVthèque. Le plus connu est le site de recrutement Monster. Il y en a de nombreux autres tels que CadresOnline, Keljob, et d'autres spécialisés auprès des Agents Commerciaux comme Agent Co, Laniac, etc. (toutes ces marques sont déposées) Les annonces sont généralement payantes et ces sites garantissent rarement qu'elle sera lue par les profils que vous ciblez. Certains sites louent des accès à leur CVthèque, ou proposent des services de recherche consistant à adresser votre annonce à leur carnet d'adresses. Ces sites peuvent convenir pour la recherche de certains profils, voyez combien de vos concurrents y passent des annonces et surtout depuis combien de temps. **Les réseaux sociaux : Viadeo, LinkedIn, Facebook** Ces trois réseaux sociaux sont les plus connus. Ils sont destinés à construire un réseau social et professionnel. Les réseaux sociaux ont pour inconvénient qu'ils brassent énormément de profils et qu'on ne peut connaître a priori le degré de pertinence d'un contact. Ils ont l'avantage de ne pas être coûteux et surtout d'ouvrir des horizons insoupçonnés et selon le cas de passer les frontières. En France, Viadeo est le réseau social le plus adapté au réseautage professionnel. **L'inscription sur Viadeo est simple et gratuite**. La publication d'une annonce dans les offres d'emploi est payante. Mais vous pouvez informer les lecteurs d'un Groupe de votre recherche et Viadeo compte au sens large une dizaine de groupes d'Agents commerciaux et vendeurs indépendants auxquels vous pouvez communiquer votre annonce. Une fois inscrit, veillez à remplir de manière détaillée votre profil en vous présentant et en donnant des indications sur votre parcours professionnel, les prestations et une description détaillée de la société, en précisant que vous recherchez des Agents Commerciaux. Indiquez au minimum le nom de la société, votre fonction, votre activité, votre situation géographique, l'adresse de votre site internet et vos coordonnées téléphoniques. Pour en savoir plus, téléchargez le guide. Vous y découvrirez les principaux secrets pour réussir rapidement la recherche d'un Agent Commercial, les erreurs à éviter absolument, et comment mettre en place une collaboration efficace. Téléchargez-le guide gratuitement ici :

<http://www.guide-agent-commercial.com/>

## About the Author

Isabelle Mornay Consultante en recrutement par approche directe Co-auteur du guide "Trouvez votre agent commercial"

Source: <http://www.secrets-de-comment.com> | [Formation Marketing](#) | [NetConcept](#), droits de revente