



100 000 emplois commerciaux à pourvoir

mercredi 22 avril 2015, par [lpe](#)

Et si, face au chômage en France, il y avait un vrai gisement de solutions ?

Les Dirigeants commerciaux de France lancent un appel pour défendre leur profession, synonyme de métiers valorisants et d'avenir. Le Manifeste pour le Développement de la Culture Commerciale démontre que pour réussir, se développer, conquérir de nouveaux marchés, la France et ses entreprises ont besoin d'experts commerciaux. Ce Manifeste a été remis, en Poitou-Charentes, le 15 avril au Président de Région Jean-François Macaire, également aux représentants de l'Université, l'Académie de Poitiers, de l'Education Nationale, CGPME, MEDEF...

Pas de croissance possible sans les commerciaux !

L'environnement français actuel se caractérise à la fois par des marchés matures, voire saturés, et une consommation atone, une panne de la croissance économique et le déficit de notre balance commerciale. Dans ce contexte, les entreprises ont plus que jamais besoin d'innover, de se réinventer et de trouver de nouveaux marchés.

Les commerciaux soutiennent la production industrielle, les nouvelles technologies, la promotion du savoir-faire et de l'identité des entreprises françaises.

Promouvoir et valoriser la fonction commerciale est une solution et une réponse dans la compétition mondiale, tant avec les nouveaux concurrents que sont les pays en forte croissance qu'avec nos compétiteurs historiques. La vente est le maillon indispensable dans la création de richesses, un levier indispensable de l'économie. *"Nous savons encourager l'innovation et la recherche, sachons d'abord mieux la vendre ! La France possède des potentiels inexploités"* commentait Jacques Benn, Président des DCF.

Les consommateurs d'aujourd'hui, sous l'effet de la révolution internet, sont devenus des acheteurs hyper informés, avisés et de plus en plus compétents. La fonction commerciale s'est parallèlement réinventée et occupe un rôle essentiel pour la croissance de l'activité des entreprises. Dans ce cadre, le développement de la culture commerciale prend une nouvelle dimension, source de créativité, d'optimisme, d'esprit d'entreprendre et de volonté de gagner !

Des préjugés tenaces malgré plus de 100 000 postes de commerciaux disponibles

Les métiers commerciaux souffrent d'un écart et d'un paradoxe : d'un côté des idées reçues, et de l'autre la réalité d'un métier riche et valorisant. Le commercial est aujourd'hui un relais expert entre le marché et l'entreprise. Il devient un chef d'orchestre pour mettre à l'unisson les autres fonctions de l'entreprise, afin de mieux servir le client. Premier ambassadeur de l'entreprise, il construit des relations durables d'échanges avec les clients, fondées sur l'écoute et la confiance.

La fonction commerciale recrute dans tous les secteurs d'activité et à tous les niveaux

De Bac+2 à Bac+5, elle offre des débouchés pour tous avec de vrais métiers, une rémunération fixe et des

opportunités de rémunération variables très attractives. Devenir commercial crée également de réelles opportunités de carrière. Une montée en compétence permet à terme d'atteindre des postes à fortes responsabilités : gestion de portefeuilles de clients stratégiques ou encore des postes de management et de direction.

Les professionnels, à travers le mouvement des DCF, lancent un appel pour lutter contre les préjugés et mobiliser les jeunes, les parents, les enseignants, leaders d'opinion, DRH et dirigeants d'entreprises pour mettre fin aux idées reçues sur la fonction commerciale. *"Beaucoup, par méconnaissance, ont encore peur de ces métiers et hésitent soit à les recommander soit à les intégrer. Cassons cet a priori ! Donnons envie aux meilleurs talents de se former à ces métiers ! Osons les mobiliser ! Osez vendre !"* déclare Jean Muller, Vice-Président du club DCF Premier, qui regroupe les directeurs commerciaux des grandes entreprises, et directeur de projet du Manifeste pour le développement de la culture commerciale.

La publication du Manifeste permet de partager le regard et les attentes de 500 étudiants Bac+2 à Bac +5 des filières commerciales ayant participé au Concours National de la Commercialisation 2014.

Réalisé sous la conduite de Jean Muller et de la Fédération DCF, le Manifeste réunit les témoignages de dirigeants et grands professionnels ainsi que d'économistes, sociologues et philosophes.

Première pierre du plan d'actions de DCF pour développer la culture commerciale en France, le Manifeste permet à la fois d'établir un diagnostic sans concessions sur la perception du sujet par les jeunes, et d'éveiller les consciences sur la nécessité de changer profondément de paradigme. Il présente également des engagements concrets que vont soutenir les 2500 adhérents de DCF partout en France.

La région DCF Poitou-Charentes, forte de six associations très impliquées dans le monde économique, entretient avec les représentants de l'Université, de l'Académie de Poitiers, de l'Éducation Nationale, et des Entreprises des relations constantes. Elle souhaite faire partager ce Manifeste et ouvrir de nouvelles perspectives pour l'avenir de nos jeunes.

Informations complémentaires sur le site internet : madcc.fr

A propos des DCF (Dirigeants Commerciaux de France) :

Les Dirigeants Commerciaux de France, ou DCF, sont un réseau de dirigeants / responsables commerciaux et chefs de PME /PMI.

Riche de 2500 membres dans 80 associations au sein de 21 régions en France, le réseau DCF permet à ses membres de participer à des conférences, des visites d'entreprises, des ateliers de travail ou de réflexions traitant de la fonction commerciale, de ses enjeux et de son évolution.

L'objectif majeur de DCF est d'être la marque de la performance économique en entreprise.