



# 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



Modestes

## POSSIBILITÉS D'EMPLOI DE TROIS ANS

**138**

## SALAIRE HORAIRE MÉDIAN

**23,08 \$**

16,48 \$ 37,98 \$  
FAIBLE HAUTE

## NIVEAU DE SCOLARITÉ



Formation collégiale ou d'apprentissage

## EMPLOYÉS

**908**

## SALAIRE MOYEN

**67 800 \$**

Les informations présentées sont basées sur des données concernant le Nouveau-Brunswick. Pour en savoir plus sur les données fournies, visitez [www.emploisnb.ca/occupations](http://www.emploisnb.ca/occupations).



## EMPLOI SELON L'INDUSTRIE

39,5 %	Commerce de gros
19,2 %	Fabrication
8,5 %	Commerce de détail
32,8 %	Toutes les autres industries



## EMPLOI SELON L'ÂGE

2,8 %	15-24
12,4 %	25-34
20,3 %	35-44
25,4 %	45-54
28,8 %	55-64
10,2 %	65+

## ÉGALEMENT CONNU SOUS LE NOM

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

