



# Assistant des ventes

**Jérôme, 35 ans**

**« Chez nous, il faut savoir tout faire ! »**

**> Quelle est l'activité de ton entreprise ?**

« La société Dengasc & Fils (81) collecte, trie et conditionne 2 000 à 2 500 tonnes de métaux ferreux chaque mois. Nos clients sont les déchèteries des collectivités locales, les particuliers, les casses autos, les charpentiers... et les autres récupérateurs de métaux car nous avons des presses spéciales qui nous permettent de compacter les métaux à la taille des hauts fourneaux des aciéries ».

**> A quel poste as-tu commencé ?**

« Nous sommes 8 salariés et chez nous, il faut savoir tout faire ! J'ai commencé il y a 10 ans comme opérateur-trieur puis j'ai passé le CACES A, les permis poids lourd et super lourd car nous allons chercher les marchandises dans un périmètre de 250 km. J'ai aussi suivi une formation sur la norme ISO 14001. Aujourd'hui, mes fonctions relèvent davantage de l'exploitation, mais je m'occupe aussi des parties commerciale, environnementale et de la gestion ».

**> Quelles sont tes responsabilités aujourd'hui ?**

« Pour la partie commerciale, je négocie l'achat des lots, je décide du prix des marchandises à l'entrée sur le site et je m'occupe des expéditions à faire chaque mois, c'est-à-dire du choix des destinations, en fonction des prix que nous donnent les aciéries. La plupart du temps, les décisions d'achat et de vente sont collégiales, je ne fais rien sans l'accord de ma hiérarchie ».

**> Comment présenterais-tu le recyclage à des jeunes ?**

« Je leur expliquerais les différents postes qui existent, les tenants et les aboutissants du recyclage, et l'importance de trier ses déchets ménagers et d'aller à la déchèterie. On accueille des classes de temps en temps, et j'ai remarqué que les garçons étaient spontanément intéressés par les machines et les camions, donc je leur explique comment ça fonctionne ».

**> Que conseillerais-tu à un jeune qui s'intéresse aux métiers du recyclage ?**

« FEDEREC a un réseau de CFA partenaires. Et puis, rien de tel qu'un stage pour se faire une idée. Le mieux, c'est de choisir une PME où il est plus facile de découvrir toute une filière que dans un grand groupe ».



# Assistant des ventes

Autre appellation : assistant commercial

## Définition du poste

L'assistant des ventes assure l'interface entre un fournisseur (ou une filiale), une entreprise de récupération et un client pour l'enregistrement et la préparation des commandes. Il gère la commande du client et la facturation. Il effectue le suivi de la livraison des produits. Il transmet les informations nécessaires permettant l'organisation de l'après-vente (suivi des commandes, logistique, suivi des litiges).

## Relations fonctionnelles internes et/ou externes

En interne, le métier se fait en relation avec un responsable commercial ou un responsable de zone, avec les commerciaux, avec les services administratifs, avec la logistique. En externe, la relation a lieu avec les clients et, selon les cas, avec des transporteurs.

## Environnement de travail

Le métier peut varier selon le type d'entreprise (PME, grande entreprise, filiale d'un groupe, etc.), avec des contraintes plus ou moins fortes en termes de procédures de gestion et de suivi de l'administration des ventes.

## Accès au métier

- > Le niveau BTS dans le domaine de l'action commerciale ou de la gestion est fréquemment exigé.
- > Le métier est accessible à des débutants ou à des personnes disposant d'une première expérience dans une fonction similaire.

