



L'agent commercial, un indépendant au service de l'entreprise

Doté d'une réelle compétence dans le relationnel et expert sur son secteur, Xavier de Fenoyl, agent commercial indépendant, nous dévoile cette profession en pleine expansion.

Xavier de Fenoyl pratique son métier depuis 30 ans au sein de son agence commerciale Filtr'Action. Un métier qui n'est pas toujours bien connu. Pourtant, les agents commerciaux représentent une alternative intéressante pour les PME qui souhaitent conquérir de nouveaux marchés en limitant leurs investissements. Rappelons qu'un agent commercial est un mandataire. Il a pour objectif de négocier et de conclure des contrats pour une entreprise. Xavier de Fenoyl intervient dans le secteur de la filtration industrielle. Il représente des sociétés belges, allemandes et italiennes qui conçoivent et fabriquent des médias filtrants métalliques. Il vend ces médias filtrants auprès d'équipementiers français qui fabriquent des systèmes filtrants.

Une expertise

L'atout d'un agent commercial est la très bonne connaissance de son secteur professionnel permettant un rôle



de conseil auprès de la clientèle. Xavier de Fenoyl précise « *Tout le monde peut acheter sur internet, notre fonction est d'expliquer, de préconiser et d'accompagner les clients. Nous devons être des techniciens.* ». L'indé-

pendance et la richesse des contacts sont les premiers qualitatifs qui sont cités pour présenter ce métier. Filtr'action gère une clientèle très diversifiée, près de 150 entreprises dans les secteurs de l'agro-alimentaire, de la

pétrochimie, du traitement d'eau, du nucléaire... Il faut aimer l'humain, le contact, c'est essentiel. Il est nécessaire d'apprécier voyager « *Je connais bien la France, nous avons un pays merveilleux avec des paysages variés. J'apprécie me déplacer et découvrir sans cesse des petits coins exceptionnels.* » ajoute Xavier.

Comme tout indépendant, l'agent commercial doit avoir un esprit entrepreneurial. Il y aura forcément des hauts et des bas, l'important est de s'entourer de personnes qui connaissent les mêmes problématiques. La Fédération Nationale des Agents Commerciaux Centre-Val de Loire offre l'opportunité de rencontres et d'échanges. Un bon réseau est la clef de la réussite !

FNAC Centre-Val de Loire

www.agentcommercial.fr

Tél : 06 50 55 89 68 - 06 09 40 79 20