

Commercial freelance : définition, salaire, missions

Description

Un **commercial freelance** exerce sous le [statut de travailleur indépendant](#). Il négocie puis signe des contrats de vente au nom de l'entreprise, son mandataire. Pour ce faire, il conclut avec celui-ci un [contrat de travail de commercial](#) qui précise les modalités d'exécution de ses missions. En échange, il adresse à son client une [facture de prestation de service](#). Pour [devenir freelance](#) dans ces conditions, il faut :

- Avoir au moins le bac ;
- Avoir un BTS ou une licence professionnelle ;
- Choisir un statut juridique : la plupart sont auto-entrepreneurs.

[Modèle contrat de freelance commercial](#)

Commercial freelance : définition

Face à la baisse des offres d'emploi en [Contrat de travail \(CDI\)](#) ou [Contrat de travail \(CDD\)](#), un nouveau statut a fait son apparition : le statut de freelance. Cette forme d'emploi est fortement plébiscitée, avec plus de 83 000 freelances recensés au cours de l'année 2017. Parmi eux, on retrouve des commerciaux en freelance. Avant de connaître leurs **différentes obligations**, il convient de savoir ce qu'est un **travailleur en freelance**.

Freelance, c'est quoi ?

Le **terme de freelance désigne une personne qui travaille en indépendant**. Elle exerce une activité à son propre compte tout en recevant des commandes ou missions de la part de ses partenaires. Il n'existe pas de lien de subordination entre ces derniers et elle.

Par conséquent, le travailleur soumis au [statut de freelance](#) ([journaliste freelance](#), par exemple) ne signe pas de contrat de travail avec un employeur. Il conclut plutôt un [contrat de prestation de services freelance](#). C'est le cas du commercial freelance ou du [traducteur freelance](#).

Qu'est-ce que le commercial freelance ?

C'est un professionnel qui exerce sous le statut de travailleur indépendant. Il négocie et conclut des contrats au nom de ses clients, les mandataires. En d'autres termes, il reçoit un mandat ([contrat de freelance](#)) auprès des entreprises pour faire écouler leurs produits. Cela implique qu'il possède des connaissances techniques pour vendre les articles de l'entreprise en question.

Commercial freelance : dans quels domaines exercer ?

L'agent commercial indépendant peut exercer dans plusieurs domaines : **immobilier**, **alimentaire**, **textile**, **industrie**, etc. Cependant, la majorité de ces professionnels œuvre dans le secteur immobilier.

À noter : certains domaines réglementés ne sont pas du ressort du commercial indépendant, notamment les assurances, la banque, et la publicité de voyage.

Choisir son domaine d'activité n'est pas la seule obligation du commercial. Il doit également opter pour un statut juridique et un régime social.

Commercial freelance : quel statut ?

Pour **devenir freelance**, il existe deux options de [statut juridique d'entreprise](#). Le premier est le statut de [micro-entrepreneur](#). Il est le plus adopté, car il est plus souple et moins contraignant. Par exemple, le professionnel n'est pas soumis aux obligations strictes de l'[enregistrement comptable de prestation de services](#).

Le commercial freelance peut aussi opter pour la [création d'une SASU](#) ou d'une [EURL](#) s'il prévoit d'étendre son activité et d'accroître son chiffre d'affaires.

Commercial freelance : les avantages

En freelance, un **commercial bénéficie de plusieurs avantages**. Premièrement, il est libre car il n'est soumis à aucune relation employeur – employé. Aussi, le professionnel fixe librement ses heures de travail : jour ou nuit, semaine ou week-end, voire jour férié. Sa seule obligation est de tenir le délai imposé par le client.

Autre avantage : **le commercial réalise des économies**. Il n'est **pas obligé de se déplacer vers un lieu de travail**. C'est pourquoi il n'a pas de frais de déplacement

quotidien à assumer. De plus, étant son propre employeur, il fixe lui-même la facture de ses prestations de services.

Pourquoi faire appel à un commercial freelance ?

Le statut de travailleur indépendant ne profite pas qu'à son titulaire. L'**entreprise qui opte pour un commercial indépendant bénéficie aussi de nombreux avantages.**

Main-d'œuvre qualifiée

La plupart du temps, le **professionnel qui devient freelance le fait parce qu'il maîtrise son domaine d'activité.** Autrement, le commercial freelance ne pourrait avoir de clients, et donc, faire un chiffre d'affaires. Ainsi, en recourant à un indépendant, l'entreprise engage un expert.

Respect des délais

Un commercial freelance web n'a **pas d'horaires de travail fixes.** Ses plages horaires sont souples, ce qui lui permet de tenir les délais impartis par les clients. De fait, l'entreprise ou le particulier est assuré d'avoir un retour sur son projet dans les plus brefs délais.

Gain de temps

Avec un travailleur indépendant, le mandataire n'a qu'un seul interlocuteur : le commercial. Il n'a donc plus à perdre du temps à exposer son projet au chef d'entreprise X, puis au chef de l'entreprise Y. Cela offre un gain de temps, d'autant plus que le professionnel exécute vite son contrat de travail de commercial.

Prestations peu coûteuses

Le plus souvent, afin de se faire connaître et d'enrichir leur carnet d'adresses, les travailleurs indépendants diminuent le coût de leurs services. Cette particularité est bénéfique pour les entreprises, car elles peuvent ainsi **réaliser des économies.**

Les missions du commercial freelance

Plusieurs missions sont **à la charge du commercial.** Elles sont mentionnées dans le **contrat de freelance conclu avec le client**

Zoom : le contrat de freelance est un élément capital de la collaboration entre le commercial indépendant et son partenaire, il est donc important qu'il soit bien rédigé. C'est pourquoi, Legalplace vous propose un [modèle de contrat de freelance](#), à personnaliser grâce à un questionnaire en ligne.

Prospection

Le **commercial freelance doit prospecter**. Pour un [freelance en marketing](#), cela implique de **proposer à l'entreprise des solutions marketing correspondant aux produits à commercialiser**.

Vente

La vente est l'une des missions principales du commercial. Cela se déroule en différentes étapes :

- Rencontre des clients (les cibles) ;
- Présentation des produits ;
- Démonstration des services proposés ;
- Finalisation de la vente du produit.

Prise en charge clientèle

La **prise en charge de la clientèle de l'entreprise** constitue une autre mission du commercial indépendant. Sur ce point, suivant la loi de Pareto, il peut s'occuper plus activement des clients qui participent à 80 % du chiffre d'affaires que ceux qui assurent les 20 % restants.

Gestion administrative

Dans la limite des clauses définies dans le contrat de prestation de services, le commercial s'occupe de la gestion administrative :

- Prise en charge du réseau professionnel ;
- Suivi et analyse des ventes ;
- Création de fiches pour la gestion clientèle.

Pour la réalisation de ces différentes missions, certaines qualités sont requises. Ce

sont d'ailleurs elles qui déterminent la **capacité d'un commercial à exercer en freelance**.

Les qualités requises pour l'exercice du métier de commercial / technico-commercial freelance

Le commercial freelance doit posséder certaines **compétences indispensables pour cette profession**.

Polyvalence

La polyvalence est de mise pour un agent commercial en freelance, car elle détermine son **aptitude à répondre aux besoins de la clientèle**. Cela peut impliquer qu'il maîtrise différentes langues, par exemple. Un commercial freelance à Paris peut en effet effectuer des voyages à l'étranger.

Organisation

Un commercial indépendant doit savoir s'organiser. Il gère plusieurs tâches pour son mandataire : gestion des clients, des produits, etc. En outre, même s'il est libre en matière de plages horaires, il doit **livrer ses commandes dans les délais**.

L'art de la persuasion

L'**assistant commercial freelance** doit posséder l'art de la persuasion. Cela est indispensable, car pour vendre les produits de l'entreprise, il faut convaincre ses clients. Ainsi, le commercial doit se montrer éloquent et persuasif.

Honnêteté et patience

Aucune relation à long terme n'est possible sans la confiance, particulièrement dans le domaine du travail. S'il envisage de conserver sa clientèle, et même de l'accroître, le professionnel doit se montrer honnête avec ses mandataires.

D'un autre côté, vis-à-vis des clients, le commercial freelance doit être patient. Tout le monde ne voudra pas acheter le produit, même avec les meilleurs arguments développés. De plus, les clients pourraient poser plusieurs questions sur le produit sans pour autant l'acheter.

Le technico-commercial : qualités requises

Le **technico-commercial freelance** doit avoir un bon sens de l'écoute. Il doit être attentif aux demandes et éventuelles suggestions des utilisateurs du produit ou des services de l'entreprise. Pour cela, il faut qu'il fasse preuve d'un bon niveau relationnel pour faire naître un sentiment de confiance chez les clients. Il doit également être rigoureux, motivé et soigner son apparence.

Quelle rémunération pour un commercial freelance ?

Lorsqu'il exerce en freelance, le salaire d'un commercial est variable. Il dépend du pourcentage de ventes ou de la somme définie pour le produit. Néanmoins, en France, certains seuils sont établis :

- Niveau médian : 26 000 €/an, à raison de 13,33 €/heure ;
- Commercial indépendant en début d'activité : 20 400 €/an ;
- Commercial expérimenté en freelance : 44 200 €/an.

Comment devenir commercial freelance ?

Pour devenir un commercial freelance, il peut être utile d'avoir un diplôme.

Au minima, le commercial freelance doit avoir le bac. Ensuite, il peut poursuivre les études jusqu'au niveau bac + 5. Cela dit, dans l'intervalle défini par ces diplômes, il est possible d'exercer son activité de commercial auprès des entreprises. Mais les profils les plus recherchés sont ceux des titulaires de BTS Technico-commercial ou d'une licence professionnelle.

Comment choisir son commercial freelance ?

Du choix du professionnel dépend l'atteinte des objectifs de l'entreprise, ce qui conditionne d'une manière ou d'une autre le chiffre d'affaires à réaliser. Il est donc

capital de bien le choisir. À cet effet, plusieurs critères peuvent être évoqués.

Expertise du commercial freelance

Même si, en théorie, le **diplôme du commercial indépendant** justifie son expertise, dans la pratique, cela peut ne pas être le cas. Il faut s'assurer que le profil de l'agent correspond. Pour ce faire, on peut lui demander ses réalisations se rapprochant du projet à lui confier.

Expérience du commercial freelance

Le **parcours du professionnel** peut être la garantie de ses compétences. Cela implique de s'informer sur ses anciens projets. Au besoin, on peut lui demander le contact des personnes pour qui il a travaillé, puis se renseigner auprès d'elles.

Aspect relationnel

Le relationnel du commercial freelance détermine sa capacité à écouler les produits de l'entreprise. Il serait donc sage de s'assurer de ses compétences relationnelles. Pour y parvenir, la meilleure méthode de s'entretenir avec lui.

Où trouver son commercial freelance ?

Pour **trouver un agent commercial sous le statut de travailleur indépendant**, différentes méthodes peuvent être utilisées.

Sites Internet spécialisés

Plusieurs plateformes web constituent un nid d'**opportunités où trouver un commercial indépendant en peu de temps**. Les professionnels y sont répertoriés et classés en fonction de leur domaine de compétences. Cela permet à l'entreprise de gagner du temps dans sa quête.

Avis d'appel d'offres

Une autre technique consiste à publier un avis d'appel d'offres. L'avantage est qu'il suffit par la suite de trier parmi les profils ayant répondu à l'offre. Cette méthode garantit de trouver un profil adapté. Il convient toutefois de faire attention au tarif du

commercial.

Commercial freelance : prestations et tarifs moyens

Un commercial freelance exerce différentes prestations : élaboration de fiche marketing, vente de produits, conception de fiche de suivi, gestion administrative, ou encore prise en charge des demandes des clients.

Pour définir ses tarifs, le professionnel se base sur la difficulté, le temps de travail journalier, etc. Les tarifs ne sont donc pas toujours les mêmes. Néanmoins, pour la réalisation d'une fiche marketing, il faut compter entre 50 et 80 €, voire plus. Tout dépend du contrat de travail du commercial.

[Contrat de commercial freelance – Modèle PDF gratuit](#)