

Opportunités d'emploi dans le secteur du commerce en Allemagne

Des opportunités d'emploi existent en Allemagne dans le secteur du commerce. Si vous maîtrisez suffisamment la langue allemande, n'hésitez pas à faire le pas ! Vous avez la possibilité de travailler dans la zone frontalière. Chaque jour, 2 743¹ personnes traversent la frontière pour venir travailler dans le domaine commercial² en Sarre. C'est le 3^e secteur économique occupé par les frontaliers originaires de France en Sarre.

L'ALLEMAGNE, 2^e EXPORTATEUR MONDIAL

2^e exportateur mondial après la Chine, l'Allemagne bénéficie d'une industrie florissante.

En 2014, elle enregistre un nouvel excédent commercial record qui atteint 217 milliards d'euros, soit 22 milliards de plus qu'en 2013.

Le PIB allemand se situe au troisième rang après les Etats-Unis et le Japon. La production industrielle a augmenté au niveau mondial au cours des 10 dernières années et les entreprises allemandes continuent de gagner des parts de marché. L'industrie automobile, l'aérospatiale, la construction mécanique et la métallurgie sont les branches les plus dynamiques. Elles représentent 40% des exportations du pays.

LE COMMERCE, UN SECTEUR DYNAMIQUE EN ALLEMAGNE...

En Allemagne, le taux de chômage s'élève à 6,7 % en moyenne sur l'année 2014, soit une baisse de 0,2 % par rapport à l'année précédente. Le marché du travail n'est toutefois pas le même entre les régions, et entre la ville et la campagne. On trouve davantage de postes dans les grandes villes. Il existe encore une différence - qui tend toutefois à diminuer - entre l'ouest et l'est de l'Allemagne (hormis Berlin).

La branche **Commerce, réparation de véhicules** est en 2014, derrière l'industrie de transformation, la branche qui compte le plus d'assurés sociaux, chiffre en hausse entre 2013 et 2014. En Allemagne de l'ouest, le nombre d'assurés sociaux dans cette branche représente 14,4 % des salariés, dont 4,8 % pour le commerce de gros et 7,4 % pour le commerce de détail.

Les emplois de la fonction commerciale devraient donc rester en forte demande dans le futur, même s'ils ne font pas partie, au sens de la Bundesagentur, des « métiers en tension ».

L'activité commerciale est transversale à différents domaines et concerne des secteurs très variés : agroalimentaire, distribution (Edeka, REWE, Lidl ou Aldi), informatique (Datev, Hewlett Packard), pharmacie (Merck), services financiers, construction de machines, industrie automobile...

... ET DANS LA ZONE FRONTALIÈRE

En Sarre et en Rhénanie-Palatinat, le commerce, les services et le secteur tertiaire en général, ainsi que les branches IT, intelligence artificielle, nouveaux matériaux jouent un rôle de plus en plus important (Nanogate à Göttelborn, Orbis à Sarrebruck, etc.).

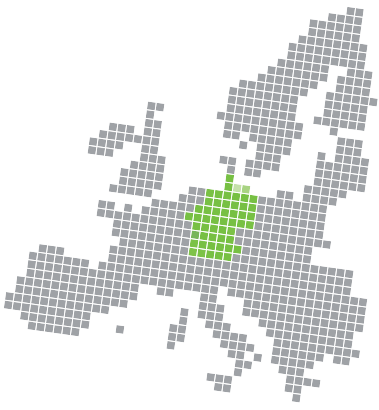
Dans le secteur de la vente, de nouvelles implantations ont eu lieu au cours des dernières années, telles que le Designer-Outlet à Zweibrücken, l'Europa-Galerie à Sarrebruck ...

Les enseignes Aldi, Globus, Möbel Martin, IKEA bénéficient de la proximité de la France et attirent de nombreux clients français. Elles comptent parmi leurs salariés une grande proportion de frontaliers et sont des employeurs potentiels pour une main-d'œuvre possédant des compétences techniques et linguistiques suffisantes, ou recrutés dans le cadre de la formation professionnelle.

Les centres de relation clients se sont développés en Sarre non loin de la frontière. De nombreux frontaliers francophones travaillent dans ces structures (Adler Werbegeschenke à Sarrebruck, Land'End Outlet Store à Mettlach, Cheaptickets à Sarrebruck). Depuis le Land sarrois, ils sont chargés des relations avec la clientèle francophone en Europe.

¹ Chiffres 2014 - Nombre de frontaliers originaires de France travaillant en Sarre. Observatoire Interrégional du marché de l'emploi.

² Secteur « Commerce et de réparation d'automobiles et de motocycles », chiffres 2014



LES MÉTIERS COMMERCIAUX

Le secteur commercial recouvre un large éventail de fonctions : développement industriel, export, administration, vente, achat, marketing. Les tâches englobent le suivi administratif, la gestion des commandes, des réclamations, le marketing (réalisation de plaquettes de présentation de produits), la correspondance avec les clients, la facturation, le conseil téléphonique...

Trois grands groupes de professions se distinguent :

Les commerciaux itinérants :

Aussendienstmitarbeiter (collaborateur de service de vente extérieur),
Verkaufsberater (conseiller de vente),
Gebietsverkaufsleiter (responsable de zone export).

Le commercial itinérant est chargé de développer le chiffre d'affaires d'un secteur géographique et/ou d'une catégorie de produits. Plus de la moitié des commerciaux itinérants en Allemagne touchent une commission payée à la signature du contrat. Il est requis dans ce métier de parler couramment allemand du fait des contacts avec la clientèle et de connaître les différences de mentalité éventuelles du client allemand. Le montant du salaire dépend de la branche d'activité. Les commerciaux itinérants les mieux payés sont ceux qui travaillent dans les branches IT et industrielles, devant ceux qui travaillent dans la branche de la distribution et des services. Une grande mobilité est demandée aux candidats.

Les commerciaux sédentaires :

Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst (commercial sédentaire),
Aussenhandelskaufmann (assistant export)

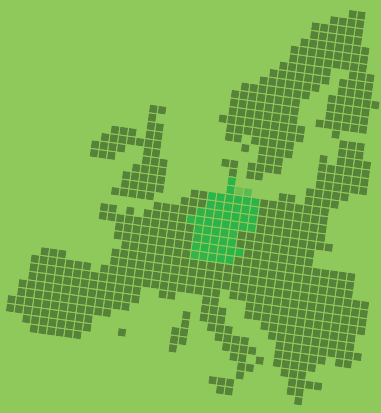
Les commerciaux sédentaires sont en charge du **service vente ou achat d'une entreprise** : ils planifient, dirigent et mettent en œuvre l'**activité commerciale**. Seulement 23% des sédentaires touchent des commissions sur les contrats. Les salaires y sont moins élevés.

Les autres métiers du secteur commercial :

Verkäufer (vendeur),
Kaufmann im Einzelhandel (vendeur dans le commerce de détail),
Fachverkäufer (vendeur spécialisé),
Kaufmännischer Fachwirt (cadre du secteur commercial...)

Ces métiers peuvent être exercés en entreprise ou dans le commerce de proximité : supermarchés, magasins discount, drogueries, magasins de bricolage, alimentation... Vente, facturation, relation clientèle, conseil téléphonique font partie des tâches quotidiennes.





LES INGÉNIEURS TECHNICO-COMMERCIAUX : DES PROFILS RECHERCHÉS

Les Vertriebsingenieure (ingénieurs technico-commerciaux), qui associent compétences techniques et commerciales sont des profils recherchés. Ils assistent les entrepreneurs dans la mise en œuvre de leurs projets industriels, qu'il s'agisse du secteur aéronautique, ferroviaire, énergie, défense, automobile, naval ou encore spatial. Ils élaborent des propositions commerciales pour un produit défini, négocient le prix de vente avec le service achats.

LES EMPLOIS COMMERCIAUX DU SECTEUR FRANCO-ALLEMAND

La France est le premier partenaire économique de l'Allemagne, et inversement. 2 200 implantations françaises sont établies en Allemagne. Beaucoup de postes sont proposés pour des profils franco-allemands, **qu'il s'agisse de filiales françaises en Allemagne**, ou des sociétés allemandes qui exportent vers le marché français.

Postes proposés :

Il s'agit de postes de cadres, pour des candidats possédant une formation commerciale en marketing et commerce (commerciaux itinérants assez souvent). Sont recherchés : les profils binationaux, bilingues, qui ont effectué un cursus intégré (exemple : université de Metz et HTW Saar).

Les métiers :

Commercial, Responsable commercial Export, Attaché commercial, Assistant commercial, Responsable commercial pays germaniques et Europe du Nord, Sales manager germanophone, ingénieur d'affaires.

Les missions :

Développement commercial vers l'Allemagne ou les zones germaniques. Prospection, développement d'un réseau, d'une clientèle. Négociation de prix, connaissance technique des produits. Définition des besoins des clients. Il est souvent demandé de se rendre régulièrement sur le terrain, pour négocier avec les nouveaux clients.

TENDANCE

LE DÉVELOPPEMENT DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE

Le développement du **commerce électronique** implique une évolution de la demande et l'apparition de nouveaux métiers. Des sociétés spécialistes de la vente en ligne sont présentes en France et à l'international. Elles recherchent, dans le cadre d'une très forte croissance, des profils adaptés.

Les métiers : business développement managers

Les missions : prise en charge d'une zone géographique, relais pour les services marketing produits, marketing web, commerce international.



attaché commercial

assistant commercial

Sales manager germanophone



BUSINESS

COMMERCIAL

Responsable commercial pays germaniques et Europe du nord

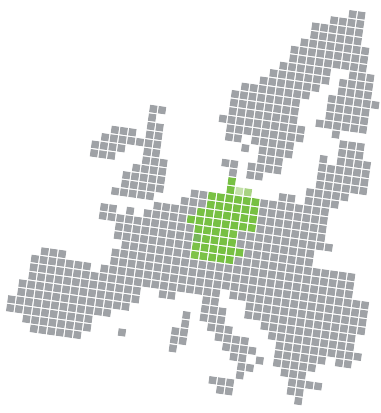
DÉVELOPPEMENT

MANAGERS

responsable commercial export

INGÉNIEURS TECHNICO-COMMERCIAUX

ingénieur d'affaires



LES CONDITIONS DE TRAVAIL

COMMERCIAUX

Les +	Les -
<p>Beaucoup d'offres d'emploi. Métiers souvent bien payés (à la commission pour les commerciaux itinérants). Travail intéressant, autonome, haut niveau de responsabilité. Evolution de carrière.</p>	<p>Travail dur, exigeant. Horaires de travail lourds (60h/semaine). Concurrence avec les collègues. Forte pression sur les résultats. Exigence de mobilité.</p>

VENDEURS

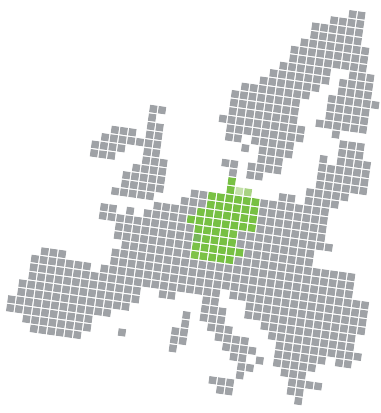
Les +	Les -
<p>Beaucoup d'offres d'emplois, du fait du dynamisme du secteur. Contact avec la clientèle, possibilités d'évolution.</p>	<p>Salaires variables dépendant de la convention collective, et du niveau de qualification reconnu. Trois statuts existent : Fachkraft : salarié avec qualification professionnelle Spezialist : salarié avec diplôme d'enseignement Supérieur Expert : au minimum bac + 4</p>

LES MINI-JOBS : EMPLOIS À 450 €

Le recours aux mini-jobs est fréquent dans le commerce de proximité. Le salaire - 450 € par mois maximum - est faiblement impacté par les cotisations sociales et bénéficie de l'introduction du salaire minimum en Allemagne depuis janvier 2015. Soyez vigilant : il offre très peu de protection sociale.

Consultez à ce sujet la fiche « Mini-job » réalisée par l'Arbeitskammer de la Sarre (en français) : www.arbeitskammer.de





Comment trouver un emploi dans le secteur commercial ?

LES CANAUX DE RECHERCHE D'EMPLOI

Il est possible de trouver des offres d'emploi sur les supports numériques (internet) et les supports papier. Les études allemandes montrent que 90 % des demandeurs d'emploi utilisent internet pour trouver un poste et 94 % des entreprises recherchent leurs collaborateurs via internet.

Vérifiez la définition de la profession et l'appellation du métier en langue allemande (Bundesagentur für Arbeit, Klassifikation der Berufe). Les métiers de la vente sont regroupés sous le code 6. Les nomenclatures 611 et 612 concernent les services commerciaux et la distribution, 621 à 625 ceux de la vente. Certains métiers de la nomenclature 7 concernent l'organisation d'entreprise et la stratégie commerciale.

Informations : <https://statistik.arbeitsagentur.de>

Les sites internet de recherche d'emploi :

Bundesagentur für Arbeit	www.jobboerse.arbeitsagentur.de
Zentrale Auslandsvermittlung der Agentur für Arbeit	www.arbeitsagentur.de/zav
Pôle emploi	www.pole-emploi.fr
APEC	www.apec.fr
Portail EURES facebook EURES	www.eures.europa.eu www.facebook.com/eures57
Bourse d'emploi en ligne pour les candidats spécialisés	www.stellenanzeigen.de www.jobware.de
Service de bourse en ligne. Portail de recherche d'emploi	www.jobscout24.de www.monster.de www.stepstone.de
Secteur du commerce	www.handelsjobs.de
Portail de Handelsblatt et Wirtschaftswoche	www.karriere.de
Moteurs de recherche d'emploi	www.simplyhired.de www.indeed.de www.kimeta.de

Vous pouvez prendre connaissance des métiers qui existent sur le site de la Bundesagentur für Arbeit, rubrique « BerufeNet » (dictionnaire des métiers). Des fiches métiers existent pour chaque profession avec indication des bourses à l'emploi et salons correspondants.

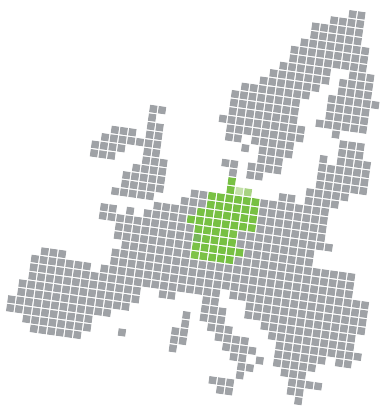
www.berufenet.arbeitsagentur.de

La ZAV, service de la Bundesagentur für Arbeit, est spécialisée pour l'accueil des étrangers.



Les sites de recherche d'emploi franco-allemands :

www.connexion-emploi.com
www.emploi-allemande.de



Comment trouver un emploi dans le secteur commercial ?

LE SERVICE DE PLACEMENT TRANSFRONTALIER GRANDE RÉGION :

Service de Placement transfrontalier Agentur für Arbeit Saarland	Agentur für Arbeit Kaiserslautern - Pirmasens	Pôle Emploi
Hafenstrasse 18 D-66111 Saarbrücken Tél. : +49 681 9442205 Saarbruecken.Grenzueberschrei- tenderService@arbeitsagentur.de	Kaiserstrasse 48 D-66482 Zweibrücken Kaiserslautern-Pirmasens.GUES @arbeitsagentur.de	Agence Sarreguemines « La Halle » 42, rue Raymond Poincaré 57200 Sarreguemines SPT.54076@pole-emploi.fr

PRESSE NATIONALE :

Handelsblatt	www.handelsblatt.com
Frankfurter Allgemeine Zeitung	www.fazjob.net
Süddeutsche Zeitung	stellenmarkt.sueddeutsche.de
die Zeit	www.jobs.zeit.de

PRESSE LOCALE :

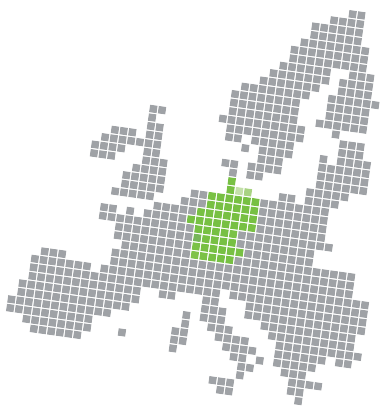
Saarbrücker Zeitung	www.saarbruecker-zeitung.stellenanzeigen.de
Trierischer Volksfreund	volksfreund.stellenanzeigen.de
Pfälzischer Merkur	job.rheinpfalz.de

N'hésitez pas à envoyer des candidatures spontanées aux entreprises susceptibles d'être intéressées.
Des listes d'entreprises sont disponibles auprès des Chambres de commerce :

IHK Saarland Franz-Josef-Röder-Straße 9 66119 Saarbrücken Tél. + 49 (0) 6 81/95 20-0 www.saarland.ihk.de	IHK Pfalz Europaallee 14-16 67657 Kaiserslautern Tél. 0631 41448-0 www.pfalz.ihk24.de
--	--

Plus d'informations dans
l'Info pratique du CRD EURES Lorraine :

**Comment trouver
un emploi en Allemagne ?**



LA CANDIDATURE ET LE PROCESSUS DE RECRUTEMENT

Les sites internet

De nombreux sites internet existent pour le conseil à la candidature sur le marché allemand :

www.arbeitsagentur.de, www.planet-beruf.de, www.monster.de,
www.connexion.emploi.de

La rédaction du CV

Le CV allemand (Lebenslauf) est un véritable dossier de candidature. Il peut tenir sur 2, voire 3 pages. Les CVs allemands sont datés et signés (électroniquement sous format PDF).

De cette façon vous vous engagez vis-à-vis de l'entreprise et attestez la véracité des informations qui figurent dans le CV. Le dossier de candidature (Bewerbungsmappe) peut contenir entre 10 et 15 pages. Toutes les rubriques doivent être détaillées. En Allemagne vous devez joindre à votre dossier toutes les preuves (Zeugnisse) de ce que vous avancez : les copies de tous vos diplômes, mais aussi les certificats de travail et attestations de stage.

L'entretien

Si vous avez réalisé la majeure partie de vos expériences en France, le recruteur d'outre-Rhin doit pouvoir appréhender et déchiffrer votre niveau de qualification et vos activités. Il faut pouvoir lui expliquer en quoi vous pouvez être utile à la société. Si vous n'êtes pas assez qualifié, vous avez toujours la possibilité de suivre une formation en dehors de votre travail.

Dans le secteur commercial la formation continue est assez usuelle.

Les recruteurs allemands attendent d'un commercial qu'il détaille avec soin et précision ses **expériences professionnelles**. Décrivez votre portefeuille de clients, les outils et mentionnez surtout les **résultats atteints** ! Les **chiffres** sont en effet la première chose qu'un recruteur regarde. Tout commercial doit être « orienté résultats » et pouvoir quantifier sa performance.

Vous devez

Bien connaître la société. Savoir vous vendre. Mettre en avant votre esprit d'équipe.

Vous pourrez également synthétiser lors de l'entretien d'embauche pour chaque expérience les **compétences obtenues** : **pugnacité, sens relationnel, talents d'argumentation, de négociation, capacité d'écoute, capacité de gérer des portefeuilles de clients.**

Les tests de sélection

En Allemagne, la pratique du **centre d'évaluation (Assessment Center)** est fréquente pour tester les compétences et qualités des candidats sur des postes évolutifs, en particulier pour les jeunes potentiels et les cadres.

Les tests réalisés dans les assessment centers prennent différentes formes suivant les objectifs visés. Ils peuvent être individuels, collectifs, contenir un entretien classique avec questionnaire... en fonction des compétences qui doivent être vérifiées chez le candidat.

Après un premier entretien peut en découler un second, voire un troisième. La procédure de recrutement peut ainsi s'étendre sur plusieurs mois.

LA CONNAISSANCE DES LANGUES

Sur un CV commercial international, la maîtrise de l'allemand et de l'anglais ainsi que les expériences à l'étranger sont une réelle valeur ajoutée à votre candidature pour des entreprises allemandes exportatrices. Vous devrez prouver la pratique régulière de l'allemand dans le cadre professionnel. La connaissance d'autres langues (langues exotiques notamment) peut être également un atout.

Vous pouvez attester de vos connaissances linguistiques par la réussite à des tests de langues. Le site www.euroguidance-france.org, ou encore www.arbeitsagentur.de/lernboerse présentent les différents tests de langues existants permettant d'obtenir un certificat de langue allemande (WiDaF, test DaF, etc.).

La plateforme d'évaluation linguistique de Pôle emploi permet à chaque candidat demandeur d'emploi de se soumettre à un test linguistique. Un code d'accès doit vous être fourni par votre conseiller Pôle emploi.

Site de la plateforme : www.pe-testlangues.fr

LA RECONNAISSANCE DES DIPLÔMES

Pour la plupart des métiers du secteur commercial en Allemagne, une reconnaissance de diplôme n'est pas nécessaire. L'évaluation des compétences est du ressort de l'employeur.

Néanmoins, une **attestation de comparabilité de diplôme** peut permettre à votre futur employeur de mieux évaluer vos compétences. **Il est important de bien faire comprendre l'équivalent de votre formation française face à un employeur allemand.** En effet, la plupart des formations commerciales en Allemagne s'effectuent par l'intermédiaire du système de formation duale (Ausbildung zum Handelskaufmann, Aussenhandelsassistent...). Il s'agit souvent d'une formation de deux ans en Berufsschule (école professionnelle) et non pas d'une formation post-bac comme en France (Ecole de Commerce, BTS, formations universitaires...).

Obtenir une attestation de comparabilité

Pour ce faire, vous devez contacter la IHK Fosa, organisme compétent pour la reconnaissance des qualifications professionnelles en Allemagne (<http://www.ihk-fosa.de/>). Cette démarche n'est pas obligatoire, mais peut être utile. Vous pouvez faire cette démarche avant votre arrivée en Allemagne.

Elle peut vous donner droit de prétendre aux mêmes titres qu'un salarié en possession d'un diplôme allemand. En cas de reconnaissance partielle, l'attestation mentionnera les lacunes que vous pourrez éventuellement combler par une formation continue.

Sites d'information pour la reconnaissance des diplômes :

www.berufliche-erkennung.de
www.erkennung-in-deutschland.de
www.anabin.de
www.enic-naric.net

