



Technico-commercial



Acheter - Commercialiser

- Achats - Commerce

Le technico-commercial assure la promotion et la vente de produits techniques. Il cherche des nouveaux prospects, apporte des solutions adaptées aux besoins de ses clients, et fidélise les clients déjà existants. Il peut intervenir à l'échelle nationale ou internationale.

MISSION PRINCIPALE

Polyvalent-e, le-la technico-commercial assure la commercialisation de produits techniques en s'appuyant sur sa double expertise commerciale et technique. Il-elle a en charge le développement du chiffre d'affaires dans un contexte industriel ou de services à l'industrie. Il-elle peut intervenir en France et à l'international.

ACTIVITÉS

- Prospection de nouveaux marchés et développement du portefeuille clients
- Développement des actions commerciales
- Réalisation et suivi de la vente de produits et solutions industrielles

COMPÉTENCES

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise
- Déetecter et analyser de nouveaux besoins client



- Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise
- Répondre aux appels d'offres
- Développer un portefeuille client
- Vendre des produits industriels
- Garantir l'efficacité du service de la signature à l'installation
- Assurer le service après-vente (assistance technique)
- Exploiter un outil de gestion de la relation client

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES

- S'approprier l'objectif de production
- Organiser de façon efficace son temps de travail dans les délais
- Etre capable de travailler seul ou en équipe interculturelle et pluridisciplinaire, et en réseau, et à distance
- Identifier ses besoins d'apprentissage et apprendre régulièrement, y compris en auto-apprentissage, dans les domaines associés à sa fonction
- Adapter ses comportements à des environnements et des interlocuteurs différents (collègues, hiérarchiques, services connexes, différentes nationalités)
- Développer un sens critique sur son travail et celui des autres
- Etre capable de partager ses expériences et sa pratique
- Se montrer agile et pro actif dans ses démarches (intrapreneuriat)
- Intégrer l'éco responsabilité dans toutes les dimensions de son activité

COMPÉTENCES TRANSVERSES

- Pratiquer l'anglais avec aisance, voire d'autres langues étrangères et maîtriser les codes culturels de ses interlocuteurs
- Exploiter les outils informatiques et numériques
- Utiliser des outils de communication
- S'adapter aux évolutions des réglementations
- Conduire la gestion d'un projet
- Contribuer à la cyber-sécurité de l'entreprise : savoir reconnaître les données sensibles



AXES DE MOBILITÉ PROFESSIONNELLE

PERSPECTIVE D'ÉVOLUTION

- Acheteur / Acheteuse Industriel
- Responsable commercial

ACCÈS AU MÉTIER

LES CQPM

- Technico-commercial industriel

LES DIPLÔMES

Ce métier est accessible au niveau Bac avec un Bac Pro Technico-commercial

La formation se poursuit après le bac via :

- un BTS technico-commercial
- un BTS Technico-commercial option : génie électrique et mécanique

La formation peut se compléter à Bac +4/5 via :

- Licence pro économie, gestion, commerce (spécialité technico-commercial en milieu industriel)
- Licence pro Commerce option commercialisation des biens et services interentreprises

Deux certifications et trois titres professionnels permettent d'accéder à ce métier par la formation continue ou la VAE :

- CQPM Technico-commercial industriel
- CQPM Technico-commercial en sécurité incendie
- titre pro conseiller service client à distance
- titre pro commercial
- titre pro technicien supérieur commercial