



Technico-commercial (H/F)



Acheter - Commercialiser

■ Achats - Commerce

De part sa double compétence, il-elle maîtrise aussi bien les aspects techniques d'une vente que les spécificités des produits qu'il-elle commercialise.

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
- Détecter 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
- Être 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
- Être 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



MÉTIERS DE PROXIMITÉ

PROCHE

- Chargé d'affaires (H/F)

AXES DE MOBILITÉ PROFESSIONNELLE

MÉTIERS AVOISINANTS

- Chargé d'affaires (H/F)

PERSPECTIVE D'ÉVOLUTION

- Acheteur industriel (H/F)
- Directeur commercial (H/F)

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