

CQPM • Technico-commercial industriel



Acheter - Commercialiser

Achats - Commerce

MISSION(S) VISÉE(S) PAR LA QUALIFICATION

Le technico-commercial industriel est un professionnel qui combine des compétences techniques et commerciales pour assurer le développement du chiffre d'affaires de son entreprise par la vente d'une ligne de produits ou de services industriels.

Le technico-commercial industriel commercialise des produits à valeur ajoutée technologique à des entreprises industrielles de secteurs d'activités différents. Le technico-commercial industriel participe donc activement au développement commercial de l'entreprise, de la déclinaison de l'action commerciale, à la proposition commerciale jusqu'à la signature et le suivi du contrat de vente ou de prestations.

Pour cela, le technico-commercial industriel organise et déploie un plan d'actions commerciales afin de lancer une démarche de prospection en tenant compte des marchés, du secteur d'activité et de la stratégie commerciale de son entreprise pour développer et fidéliser son portefeuille client.

Lors des rendez-vous ou contacts issus de la prospection, il identifie les besoins spécifiques ou demandes du client, traduit le cahier des charges de ce dernier en collaboration avec les services techniques internes de son entreprise.

Le technico-commercial industriel apporte un conseil technique adapté aux projets des clients. Les échanges qu'il réalise, les analyses et études techniques qu'il décline lui permettent de construire une proposition commerciale de produits ou de prestations de service technique et/ou financière adaptée en termes de faisabilité, planning et coûts.

Il peut être amené à négocier ou redéfinir ses propositions en fonction des nouveaux besoins ou des objections du client dans les limites définies par l'entreprise pour conclure de nouveaux contrats.

Il réalise le suivi commercial de la relation client de la prise de rendez-vous, au suivi de commande, la facturation jusqu'au relais après-vente.

De manière générale, le technico-commercial industriel contribue à la définition de la politique commerciale de l'entreprise (veille stratégique, plan d'actions commerciales, élaboration de l'offre de biens et services).

ACTIVITÉS

En fonction des différents contextes et/ou organisations des entreprises, les missions ou activités du titulaire portent sur :

- • *L'analyse et la construction d'une d'action commerciale*
- • *Le déploiement d'une d'action commerciale*
- • *Le suivi d'un plan d'actions lié à une action commerciale*

COMPÉTENCES

- Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise
- Réaliser une action commerciale dans le cadre des objectifs impartis
- Analyser le besoin d'un client
- Conduire une action commerciale pour développer le portefeuille client
- Elaborer et présenter une proposition/solution en vue de formaliser une offre
- Assurer le suivi d'un client
- Exploiter un outil de gestion commerciale et de la relation client



LES MÉTIERS LIÉS

- Assistant spécialisé / Assistante spécialisée
- Technico-commercial

> Les interlocuteurs

- L'UIMM territoriale la plus proche
- Représentant des salariés
- Directement en entreprise
- Conseiller d'orientation
- Conseiller en évolution professionnelle : Pôle emploi, APEC...

> Identification

Niveau : 5

N° Cert. : 1989 0027 R/I

État : Active

RNCP : RNCP40576

> Dispositif d'accès

Qui peut accéder à la certification ?

- Jeunes et adultes
- Salarié(e)s
- Intérimaires
- Demandeurs d'emploi

Comment accéder à la certification ?

Par la formation

- CPF
- Plan de développement des compétences
- POE (Individuelle/collective)
- Contrat de professionnalisation

Par la Validation des Acquis de l'Expérience

- Période de Professionnalisation
- Plan de formation
- CPF
- Congé VAE