

Technico-commercial

MÉTIER (NOM + DESCRIPTIF)

Le/la spécialiste de la vente... Mais aussi l'expert(e) des produits de l'entreprise, et des besoins des clients : le/la technico-commercial(e) sait expliquer les arguments techniques à son client pour le faire acheter !

Le **technico-commercial** conseille et propose des solutions adaptées auprès des entreprises (commercialisation de biens et services liés à ces biens, une ou plusieurs gammes de produits). Il s'adresse uniquement à des professionnels

ACCESSIBILITÉ

- 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 ou un BTS ACSE.
- La formation peut se compléter à Bac +4/5 via :
 - Licence professionnelle

CONDITIONS D'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ

- Prospecter le marché potentiel
- Développer un portefeuille client
- Vendre des produits industriels
- Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise
- Répondre aux appels d'offres
- Garantir l'efficacité du service de la signature à l'installation
- Assurer le service après-vente (assistance technique)
- Former les salariés
- Mener des actions de communication lors de manifestations événementielles

EXEMPLES MÉTIERS ASSOCIÉS D'EXÉCUTION/ DE MAÎTRISE/ DE MANAGEMENT / DE GESTION

- Commercial
- Chargé d'affaires
Technico commercial en agrofourniture
Technico-commercial en grandes cultures
Technico-commercial en élevage

EMPLOYEURS

- Structures

Coopérative, négociant, organisme stockeur, groupement de producteurs

SAVOIR-FAIRE ou savoir-être

- Excellent relationnel, **qualités** d'écoute, bonne présentation,
- Dynamisme, patience et persévérance,
- Ouverture d'esprit, curiosité,
- Capacité d'adaptation, d'anticipation, prise d'initiative,
- Rigueur et méthode, analyse, vue globale, prise de recul,
- Sens du travail en équipe.

SAVOIRS

- Connaissances en marketing, gestion et droit commercial (réglementation des prix)
- Connaissance forte du marché
- Maîtrise des techniques de vente
- Sens de l'écoute et de la persuasion
- Résistance à la pression
- Goût du challenge
- Maîtrise de l'anglais technique

FORMATIONS ASSOCIÉES

BTSA ACSE, BTSA AP , BTSA MM, Licence pro