

Fiche métier : Technico-commercial

UN TECHNICO-COMMERCIAL EST CHARGÉ DE LA VENTE, PROSPECTE DES BIENS ET DES SERVICES D'UNE ENTREPRISE QU'IL REPRÉSENTE. SES MISSIONS INCLUENT LA VENTE DE PRODUITS, LA GESTION ET LE DÉVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS, AINSI QUE LE SUIVI ET LE REPORTING AUPRÈS DE SON EMPLOYEUR.

EN TANT QU'INTERLOCUTEUR PRIVILÉGIÉ ET CONSEILLER TECHNIQUE, LE TECHNICO-COMMERCIAL S'ASSURE DE TROUVER DES SOLUTIONS PERTINENTES ET ADAPTÉES AUX BESOINS DE SES CLIENTS. IL EST AUSSI AMENÉ À ANIMER ET GÉRER DES ÉQUIPES DE COMMERCIAUX.

LES FONCTIONS ET LES RESPONSABILITÉS D'UN TECHNICO-COMMERCIAL COMPRENNENT :

- LA VENTE DE PRODUITS OU LA NÉGOCIATION DE CONTRATS (DANS LE CAS D'ASSURANCES, PAR EXEMPLE)
- L'ÉTABLISSEMENT DE LA POLITIQUE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE
- LE SUIVI DES APPELS D'OFFRES
- LE DÉVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS
- LA CRÉATION D'ARGUMENTAIRES ADAPTÉS AU PROFIL DE CHAQUE CLIENT
- LA PROSPECTION ET LA FIDÉLISATION D'UNE CLIENTÈLE
- LA RÉDACTION DE RAPPORT À LA DIRECTION
- LE SUIVI DU SERVICE APRÈS-VENTE

LES MISSIONS :

Ses principales missions sont :

- Contribue à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise
- Détecte et analyse de nouveaux besoins client
- Participe à la définition de la politique commerciale de l'entreprise
- Répond aux appels d'offres
- Développe un portefeuille client
- Vend des produits industriels ou des services
- Garantit l'efficacité du service de la signature à l'installation
- Assure le service après-vente (assistance technique)
- Exploite un outil de gestion de la relation client



VOUS ÊTES EN
RECONVERSION ET CE
POSTE VOUS
INTÉRESSE ?

LE PROFIL :

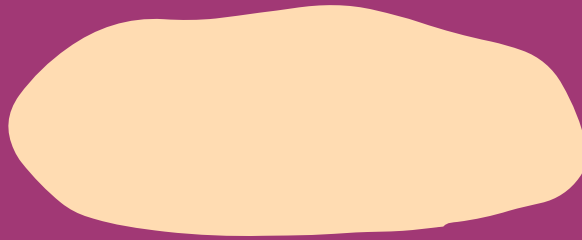
Pour exercer au mieux ses fonctions, un technico-commercial possède un sens aigu du relationnel, de la négociation et de la persuasion. Il sait faire preuve de persévérance.

La maîtrise de l'anglais ou d'une langue étrangère est un atout de taille pour mener à bien ses missions au sein d'entreprises internationales.

LA FORMATION :

Les entreprises recherchent des professionnels avec un niveau BTS technico-commercial (bac +2) ou une licence professionnelle spécialisée (bac +3) et proposent aux candidats une formation interne sur leurs produits et services. Dès le niveau bac, il est possible d'intégrer des BTS tels que le BTS négociation et relation client ou le BTS technico-commercial spécialisé, proposant de nombreuses spécialités comme l'électronique, le génie électrique et mécanique, le bois et dérivés, la manutention, etc.

Il est également possible de suivre un BTS option technico-commercial ou un DUT techniques de commercialisation. Enfin, les écoles de commerce peuvent aussi dispenser des formations dès le niveau bac ainsi que la licence professionnelle commerce option commercialisation des biens et services interentreprises.



REMUNERATION :

La rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 31 k€ et 53 k€ (moyenne 41 k€).

Tout dépendra également de l'expérience et du secteur dans lesquelles le technico-commercial souhaite évoluer. D'après les données d'Indeed sur les salaires, la rémunération moyenne d'un technico-commercial est de 35 072 € annuels.

Les salaires sont fournis à titre indicatif uniquement. Ils peuvent varier en fonction du poste réel, de l'entreprise, du niveau d'expérience requis et du lieu et de l'itinérance ou pas.

PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

Selon son expertise et ses résultats, le technico-commercial non-cadre peut évoluer rapidement vers des postes de cadres.

Ainsi, il arrive fréquemment qu'un employeur fasse évoluer son technico-commercial (de niveau bac + 2), après quelques années d'expérience, vers un poste d'ingénieur technico-commercial (normalement réservé au niveau bac +5), cet intitulé mettant en confiance la clientèle.

Fort de son expérience, le technico-commercial pourra prétendre aux postes les plus élevés d'une force de vente, tels que directeur commercial, mais aussi intégrer les directions techniques ou marketing.