

D1407 - Relation technico-commerciale

Appellations

- Attaché technico-commercial / Attachée technico-commerciale
- Cadre technico-commercial / technico-commerciale
- Courtier / Courtière en vins
- Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale
- Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale
- Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale en informatique
- Négociant / Négociante en bois
- Responsable technico-commercial / technico-commerciale
- Technico-commercial / Technico-commerciale

Définition

Prospecte une clientèle de professionnels, propose des solutions techniques selon les besoins, impératifs du client et négocie les conditions commerciales de la vente.

Peut coordonner une équipe commerciale et animer un réseau de commerciaux.

Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac +2 (BTS, DUT, ...) à Master (Master professionnel, diplôme d'ingénieur, ...) dans un secteur technique, scientifique ou industriel complété par une formation commerciale.

Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans un secteur technique (électricité, bâtiment, ...) sans diplôme particulier.

La pratique d'une langue étrangère, en particulier l'anglais, peut être requise.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises commerciales, industrielles ou de sociétés de services en relation avec les différents services (production, marketing, études, ...) et en contact avec la clientèle. Elle varie selon le secteur (fabrication et distribution de produits industriels, d'équipements, ...) et la taille de l'entreprise (PME/PMI, groupe industriel, ...).

Activités et compétences de base

Activités

- Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques, ...)
- Concevoir l'étude de faisabilité technique (chiffrage, relevé de mesures, ...) de la demande du client et établir le devis
- Négocier avec le client les modalités du contrat de vente
- 📖 Vérifier les conditions de réalisation du contrat de vente
- Suivre la réalisation et proposer des solutions au client
- Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements
- 📖 Communiquer les besoins d'évolution aux services de l'entreprise

Compétences

Savoirs théoriques et procéduraux

- Droit commercial
- Eléments de base en gestion comptable et administrative
- Organisation de la chaîne logistique

📖 Typologie des clients/consommateurs

- Techniques commerciales

Savoirs de l'action

- Utilisation d'outils bureautiques (traitement de texte, tableur,...)

Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
<p>Intervenir auprès d'une clientèle de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Collectivités/Administration ■ Comités d'entreprises ■ Entreprises ■ Grande distribution ■ Grands comptes ■ Groupes, Grandes entreprises ■ Revendeurs ■ Petites et Moyennes Entreprises -PME/PMI- 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Participer à la définition de la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Elaborer un cahier des charges d'appel d'offres et analyser la réponse à des appels d'offres 	<p>Savoirs théoriques et procéduraux</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Procédures d'appel d'offres
<ul style="list-style-type: none"> ■ Informer, mettre en place des actions de formation auprès des salariés de l'entreprise, des clients lors du lancement de nouveaux produits 	<p>Savoirs théoriques et procéduraux</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Techniques pédagogiques
<ul style="list-style-type: none"> ■ Mener les actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation, ...) 	<p>Savoirs théoriques et procéduraux</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Eléments de base en gestion des Ressources Humaines
<ul style="list-style-type: none"> ■ Coordonner l'activité d'une équipe 	<p>Savoirs théoriques et procéduraux</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Techniques d'animation d'équipe
<ul style="list-style-type: none"> ■ Mener des actions commerciales lors de manifestations événementielles 	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> ■ Entreprise commerciale ■ Entreprise industrielle ■ Société de services 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aéronautique, spatial ■ Agriculture ■ Alimentaire ■ Armement ■ Automobile ■ Bâtiment et Travaux Publics -BTP- 	

Environnements de travail

Structures

Secteurs

Conditions

- Bois, ameublement
- Chimie
- Chimie fine
- Combustibles
- Commerce/vente
- Electricité
- Electroménager
- Electronique
- Energie, nucléaire, fluide
- Ferroviaire
- Habillement, cuir, textile
- Industrie cosmétique
- Industrie du papier, carton
- Industrie graphique
- Information et communication
- Informatique et télécommunications
- Machinisme
- Mécanique, travail des métaux
- Métallurgie, sidérurgie
- Nautisme
- Optique, optronique
- Parachimie
- Pétrochimie
- Plasturgie, caoutchouc, composites
- Sécurité, hygiène, environnement
- Sport et loisirs
- Tourisme
- Transport/logistique
- Verre, matériaux de construction

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
D1407 - Relation technico-commerciale ■ Toutes les appellations	C1102 - Conseil clientèle en assurances — Toutes les appellations
D1407 - Relation technico-commerciale ■ Toutes les appellations	C1504 - Transaction immobilière — Attaché commercial / Attachée commerciale en immobilier
D1407 - Relation technico-commerciale ■ Toutes les appellations	D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises — Toutes les appellations
D1407 - Relation technico-commerciale ■ Toutes les appellations	H1102 - Management et ingénierie d'affaires — Ingénieur / Ingénieure d'affaires en industrie
D1407 - Relation technico-commerciale ■ Toutes les appellations	K2111 - Formation professionnelle — Formateur / Formatrice commerce vente

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1407 - Relation technico-commerciale ■ Toutes les appellations	D1405 - Conseil en information médicale — Toutes les appellations
D1407 - Relation technico-commerciale ■ Toutes les appellations	D1406 - Management en force de vente — Toutes les appellations