



# Technico-commercial(e) industriel

TOUS SECTEURS

MARKETING-COMMERCIAL

## En quelques mots

Le technico-commercial industriel est un vendeur de produits et services, doté de savoir-faire à la fois technique et commercial. Il a pour rôle de prospecter une clientèle de professionnels, proposer des solutions techniques selon les besoins, impératifs du client et négocier les conditions commerciales de la vente. Selon les entreprises, il peut avoir la responsabilité de coordonner une équipe commerciale et animer un réseau de commerciaux. Du premier contact au service après-vente, il est le seul interlocuteur de ses clients, leur relais auprès des services de l'entreprise (recherche et développement, qualité, maintenance, etc.) et le gestionnaire de leur projet (planning, coûts, etc.).

## Autres appellations

*Ingénieur technico-commercial*



## Environnement de travail

Le technico-commercial, fin négociateur et expert d'un (ou plusieurs) produit(s), maîtrise à la fois la vente et la technique. Il possède un excellent sens relationnel, une très bonne écoute, une grande capacité d'adaptation et un esprit de compétition. Autonome et organisé, il sait gérer son temps et a le goût du travail en équipe. Le technico-commercial industriel peut être itinérant et visiter ses clients sur leur lieu de travail ou bien sédentaire et être contact avec ses clients par téléphone et internet.



## Comment accéder à ce métier ?

Le métier de technico-commercial industriel 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. Une autre voie possible est celle du CQP de Technico-Commercial du Papier-Carton. Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans un secteur technique, sans diplôme particulier.

## Perspectives professionnelles

Le technico-commercial peut évoluer vers un poste d'encadrement tel que chef de produit, responsable d'un réseau de force de vente, voire directeur d'un service commercial. Selon son parcours, il peut aussi devenir acheteur pour un grand groupe.



## Ils parlent de leur métier

“ Après un DUT en génie du conditionnement et de l'emballage, j'ai trouvé un emploi de technico-commerciale dans une entreprise de cartonnage. Mon métier consiste à rencontrer les clients, à analyser leurs besoins, à leur proposer un emballage et à leur transmettre le devis correspondant. Par la suite, il faut suivre la commande, de la production jusqu'à la livraison. Pour cela, au bureau d'études, je réalise, sur une table à découpe, des prototypes que je propose au client afin de faire valider les dimensions ou la qualité du carton. J'utilise également un logiciel de PAO afin d'implanter le graphisme souhaité. ”

”