

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
- Technico-commercial deviseur / Technico-commerciale deviseuse

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, ...).

Compétences de base

Savoir-faire

- Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Concevoir une étude de faisabilité technique
- Etablir un devis
- Négocier un contrat
- Etablir un contrat de vente
- Vérifier les conditions de réalisation d'une commande
- Suivre la réalisation d'une prestation technique
- Analyser les résultats des ventes

Savoirs

- Techniques commerciales
- Typologie du client
- Droit commercial
- Communication interne
- Organisation de la chaîne logistique
- Gestion comptable
- Gestion administrative
- Logiciel de gestion clients
- Outils bureautiques

Compétences de base

Savoir-faire

- Déterminer des mesures correctives

Savoirs

Compétences spécifiques

Savoir-faire

- Intervenir auprès d'une clientèle d'entreprises
- Intervenir auprès d'une clientèle de collectivités / administration

Savoirs

- Langue étrangère - Allemand des affaires
- Langue étrangère - Anglais des affaires
- Langue étrangère - Espagnol des affaires

- Mener une action commerciale

- Participer à la définition d'une stratégie commerciale et marketing

- Réaliser un appel d'offre
- Etablir un cahier des charges
- Analyser une réponse à un appel d'offres

- Procédures d'appels d'offres

- Mettre en place des actions de formation

- Techniques pédagogiques

- Mettre en place des actions de gestion de ressources humaines

- Gestion des Ressources Humaines

- Coordonner l'activité d'une équipe

- Techniques d'animation d'équipe

Environnements de travail

Structures

- Entreprise commerciale
- Entreprise industrielle
- Société de services

Secteurs

- Aéronautique, spatial
- Agriculture
- Alimentaire
- Armement
- Automobile
- Bâtiment et Travaux Publics -BTP-
- Bois, ameublement
- Chimie
- Chimie fine
- Combustibles

Conditions

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Commerce/vente<input type="checkbox"/> Electricité<input type="checkbox"/> Electroménager<input type="checkbox"/> Electronique<input type="checkbox"/> Energie, nucléaire, fluide<input type="checkbox"/> Ferroviaire<input type="checkbox"/> Habillement, cuir, textile<input type="checkbox"/> Industrie cosmétique<input type="checkbox"/> Industrie du papier, carton<input type="checkbox"/> Industrie graphique<input type="checkbox"/> Information et communication<input type="checkbox"/> Informatique et télécommunications<input type="checkbox"/> Machinisme<input type="checkbox"/> Mécanique, travail des métaux<input type="checkbox"/> Métallurgie, sidérurgie<input type="checkbox"/> Nautisme<input type="checkbox"/> Optique, optronique<input type="checkbox"/> Parachimie<input type="checkbox"/> Pétrochimie<input type="checkbox"/> Plasturgie, caoutchouc, composites<input type="checkbox"/> Sécurité, hygiène, environnement<input type="checkbox"/> Sport et loisirs<input type="checkbox"/> Tourisme<input type="checkbox"/> Transport/logistique<input type="checkbox"/> 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