

### ❖ Appellations

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Attaché technico-commercial / Attachée technico-commerciale     | <input type="checkbox"/> Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale en informatique |
| <input type="checkbox"/> Cadre technico-commercial / technico-commerciale                | <input type="checkbox"/> Négociant / Négociante en bois  |
| <input type="checkbox"/> Courtier / Courtière en vins                                    | <input type="checkbox"/> Responsable technico-commercial / technico-commerciale                          |
| <input type="checkbox"/> Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale                   | <input type="checkbox"/> Technico-commercial / Technico-commerciale                                      |
| <input type="checkbox"/> Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale | <input type="checkbox"/> 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		Savoirs
<input type="checkbox"/> Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)	Ec	<input type="checkbox"/> Techniques commerciales
<input type="checkbox"/> Concevoir une étude de faisabilité technique	Cr	<input type="checkbox"/> Typologie du client
<input type="checkbox"/> Établir un devis	C	<input type="checkbox"/> Droit commercial
<input type="checkbox"/> Négocier un contrat	Ec	<input type="checkbox"/> Communication interne
<input type="checkbox"/> Établir un contrat de vente	Ec	<input type="checkbox"/> Organisation de la chaîne logistique
<input type="checkbox"/> Vérifier les conditions de réalisation d'une commande	C	<input type="checkbox"/> Gestion comptable

## ❖ Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Suivre la réalisation d'une prestation technique <input type="checkbox"/> Analyser les résultats des ventes <input type="checkbox"/> Déterminer des mesures correctives	C Ec R	<input type="checkbox"/> Gestion administrative <input type="checkbox"/> Logiciel de gestion clients <input type="checkbox"/> Outils bureautiques

## ❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Intervenir auprès d'une clientèle d'entreprises <input type="checkbox"/> Intervenir auprès d'une clientèle de collectivités / administration	S S	<input type="checkbox"/> Langue étrangère - Allemand des affaires <input type="checkbox"/> Langue étrangère - Anglais des affaires <input type="checkbox"/> Langue étrangère - Espagnol des affaires
<input type="checkbox"/> Mener une action commerciale	E	
<input type="checkbox"/> Participer à la définition d'une stratégie commerciale et marketing	E	
<input type="checkbox"/> Réaliser un appel d'offre <input type="checkbox"/> Établir un cahier des charges <input type="checkbox"/> Analyser une réponse à un appel d'offres	Ce Ce Ce	<input type="checkbox"/> Procédures d'appels d'offres
<input type="checkbox"/> Mettre en place des actions de formation	S	<input type="checkbox"/> Techniques pédagogiques
<input type="checkbox"/> Mettre en place des actions de gestion de ressources humaines	Es	<input type="checkbox"/> Gestion des Ressources Humaines
<input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe	Es	<input type="checkbox"/> Techniques d'animation d'équipe

## ❖ Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Entreprise commerciale <input type="checkbox"/> Entreprise industrielle <input type="checkbox"/> Société de services	<input type="checkbox"/> Aéronautique, spatial <input type="checkbox"/> Agriculture <input type="checkbox"/> Alimentaire <input type="checkbox"/> Armement <input type="checkbox"/> Automobile	

## ❖ Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Bâtiment et Travaux Publics -BTP-</li> <li><input type="checkbox"/> Bois, ameublement</li> <li><input type="checkbox"/> Chimie</li> <li><input type="checkbox"/> Chimie fine</li> <li><input type="checkbox"/> Combustibles</li> <li><input type="checkbox"/> Commerce/vente</li> <li><input type="checkbox"/> Électricité</li> <li><input type="checkbox"/> Électroménager</li> <li><input type="checkbox"/> Électronique</li> <li><input type="checkbox"/> Énergie, nucléaire, fluide</li> <li><input type="checkbox"/> Ferroviaire</li> <li><input type="checkbox"/> Habillement, cuir, textile</li> <li><input type="checkbox"/> Industrie cosmétique</li> <li><input type="checkbox"/> Industrie du papier, carton</li> <li><input type="checkbox"/> Industrie graphique</li> <li><input type="checkbox"/> Information et communication</li> <li><input type="checkbox"/> Informatique et télécommunications</li> <li><input type="checkbox"/> Machinisme</li> <li><input type="checkbox"/> Mécanique, travail des métaux</li> <li><input type="checkbox"/> Métallurgie, sidérurgie</li> <li><input type="checkbox"/> Nautisme</li> <li><input type="checkbox"/> Optique, optronique</li> <li><input type="checkbox"/> Parachimie</li> <li><input type="checkbox"/> Pétrochimie</li> <li><input type="checkbox"/> Plasturgie, caoutchouc, composites</li> <li><input type="checkbox"/> Sécurité, hygiène, environnement</li> <li><input type="checkbox"/> Sport et loisirs</li> <li><input type="checkbox"/> Tourisme</li> <li><input type="checkbox"/> Transport/logistique</li> <li><input type="checkbox"/> Verre, matériaux de construction</li> </ul>	

## ❖ Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<b>D1407 - Relation technico-commerciale</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<b>C1102 - Conseil clientèle en assurances</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>
<b>D1407 - Relation technico-commerciale</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<b>C1504 - Transaction immobilière</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Attaché commercial / Attachée commerciale en immobilier</li></ul>
<b>D1407 - Relation technico-commerciale</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<b>D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>
<b>D1407 - Relation technico-commerciale</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<b>H1102 - Management et ingénierie d'affaires</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Ingénieur / Ingénieure d'affaires en industrie</li></ul>
<b>D1407 - Relation technico-commerciale</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<b>K2111 - Formation professionnelle</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Formateur / Formatrice commerce vente</li></ul>

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>D1407 - Relation technico-commerciale</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<b>D1405 - Conseil en information médicale</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>
<b>D1407 - Relation technico-commerciale</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<b>D1406 - Management en force de vente</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li></ul>