



Mise à jour : 28.06.2022

## Technico-commercial(e)

### NIVEAU D'EXPÉRIENCE

2 à 5 ans

### SOUS-FAMILLE

Vente

### CODE-ROME

D1407 : Relation technico-commerciale

### FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

### AUTRES APPELLATIONS

Attaché(e) commerciale , Attaché(e) technico-commercial(e) , Délégué(e) commercial(e)

### CODE PCS

225a

## Présentation

Le/la technico-commercial(e) est à la fois spécialisé dans la vente mais aussi expert des produits de l'entreprise et des besoins des clients. Sa mission est de développer le chiffre d'affaires de la gamme de produits industriels ou de services de son entreprise. Il/elle a aussi un rôle de prospection de clients.

## Les activités

### CE QU'IL FAIT AU QUOTIDIEN

- Analyse de la concurrence et prévisions des ventes sur le secteur / zone
- Contrôle et reporting concernant la réalisation des activités et des résultats
- Définition de la proposition ou de l'offre commerciale concernant la vente des produits / services
- Gestion, suivi et enrichissement du fichier clients
- Planification et organisation de l'activité d'un secteur de production
- Planification et organisation de son activité commerciale
- Prise de commandes
- Prospection et relance clients / prospects
- Recueil et remontée d'informations sur le marché, la concurrence et ses produits
- Reporting d'activité et transmission d'informations produits / clients aux services concernés (crédit clients, finances, marketing, etc.)
- Suivi de ses ventes et présentation de ses résultats commerciaux
- Visites et entretiens commerciaux auprès d'une clientèle professionnelle pour la promotion et la vente de sa gamme de produits



## Les compétences

### SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE ATTENDUS

#### SAVOIR

Chimie	●●●○
Commerce	●●●○
Langues étrangères	●●●○
Maîtrise du B to B	●●●○
Marketing	●●○●
Négociation commerciale	●●●●
Produits et services	●●●●
Réglementation	●●●○
Réglementation et financement commerce international	●●○●

#### SAVOIR-FAIRE

- Analyser le potentiel commercial d'un produit (forces, faiblesses, opportunités, risques)
- Appréhender les problématiques et les métiers du client / prospect, analyser, qualifier et formaliser ses besoins et son potentiel (portefeuille clients)
- Conseiller le client sur le produit, son utilisation, son transport, sa classification...
- Créer et fidéliser un réseau relationnel avec ses clients, prescripteurs...
- Garantir l'efficacité du service de la signature à l'installation
- Négocier et conclure des contrats de vente pour les produits de la gamme (prix/volume, conditions de vente, délais de livraison, modalités de financement)
- Organiser son temps de travail et ses déplacements en fonction d'objectifs commerciaux.
- Répondre à un appel d'offres
- Travailler en équipe et en réseau
- Utiliser les équipements et /ou logiciels métier



## Les compétences

### SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE ATTENDUS

#### COMPÉTENCES TRANSVERSES

Utilisation des outils numériques



Anglais



Organisation et gestion du temps



Travail en mode projet



Animation et encadrement d'équipe



Transmission de savoirs et savoir-faire



Travail collaboratif



Relation client



Communication orale et écrite



Analyse et synthèse



Application des règlements et protocoles HSE



Gestion et maîtrise des risques



Diagnostic et résolution de problèmes



Prise d'initiatives



Créativité et inventivité





## Les certifications

### QUELQUES CERTIFICATIONS PERMETTANT D'ACCÉDER AU MÉTIER...

---

#### TITRE PROFESSIONNEL

- TP Négociateur(trice) technico-commercial(e)
- 

#### LICENCE PROFESSIONNELLE

- Licence Professionnelle DEG Commerce, option Commerce et vente appliqués à l'industrie, formation de technico-commerciaux
  - Licence Professionnelle DEG Commerce, option Technico-commercial (PME-PMI)
  - Licence Professionnelle DEG Commerce, spécialité Technico-commercial en produits et services industriels
  - Licence Professionnelle DEG Commerce, option Technico-commercial
  - Licence Professionnelle DEG Technico-commercial
  - Licence Professionnelle DEG Management des activités commerciales
  - Licence Professionnelle DEG Commercialisation de produits et services
- 

#### BTS

- BTS Technico-commercial
- 

#### CQP

- CQP technico-commercial des industries chimiques
  - CQPI Vente Conseil en Magasin
- 

#### DEUST

- DEUST Technico-commercial en dermopharmacie et cosmétologie



## Parcours professionnels

📁 Métiers appartenant à la même famille que le métier cible

### ■ ■ ■ TRÈS PROCHES

📁 Vendeur(euse)



### ■ ■ ■ PROCHE

📁 Spécialiste merchandising / Publicité sur lieu de vente (PLV) H/F



📁 Démonstrateur(trice) en parfumerie - cosmétique



### ■ ■ ■ ÉLOIGNÉS / ÉVOLUTIONS

📁 Responsable du service client H/F



📁 Responsable des ventes H/F



Responsable de centre de profits H/F



📁 Formateur(trice) en parfumerie-cosmétique



📁 Esthéticien(ne) en parfumerie-cosmétique



📁 Assistant(e) import-export

