Mise à jour : 28.06.2022

Technico-commercial(e)

NIVEAU D'EXPÉRIENCE 2 à 5 ans	FAMILLE Marketing, Communication, Vente
SOUS-FAMILLE Vente	AUTRES APPELLATIONS Attaché(e) commerciale , Attaché(e) technico-commercial(e) , Délégué(e) commercial(e)
CODE-ROME D1407 : Relation technico-commerciale	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

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

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

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

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 réglements et protocoles HSE	●●●○
Gestion et maîtrise des risques	●●●○
Diagnostic et résolution de problèmes	●●●○
Prise d'initiatives	●●●●
Créativité et inventivité	●○○○

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

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

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

Parcours professionnels

Métiers appartenant à la même famille que le métier cible

TRÈS PROCHES

- Vendeur(euse)

PROCHES

- 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

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022