



# 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. ”

”



# Technico-commercial(e) industriel

---

## Connaissances

- Connaître les méthodes de planification (diagramme de GANTT, PERT...)
- Connaître une langue étrangère
- Connaître et utiliser les techniques de vente de l'entreprise
- Connaître et utiliser la méthode d'analyse fonctionnelle
- Connaître la gamme des produits de l'entreprise ou de son secteur d'activité
- Connaître les process et procédés de l'entreprise
- Connaître et faire appliquer consignes et procédures liés aux postes de travail (qualité, sécurité, environnement...)

## Compétences techniques

- Mener des actions de communication lors de manifestations événementielles
- Proposer aux clients des optimisations de produits et des services associés
- Effectuer une prospection des marchés potentiels
- Assurer le suivi des dossiers clients
- Expliquer, argumenter, négocier professionnellement, notamment dans une langue étrangère
- Elaborer une réponse adaptée et structurée à un appel d'offre ou une consultation client
- Pratiquer un lobbying efficace auprès de prescripteurs produit
- Analyser et exploiter les tableaux de bord et indicateurs commerciaux
- Présenter de manière attractive et argumentée son entreprise et ses produits
- Concevoir l'argumentaire technique et commercial des produits ou services dont on a la responsabilité et le soumettre au client
- Vendre les produits de l'entreprise sur son périmètre
- Assurer une veille technologique dans son domaine d'activité (demandes de formation, salons professionnels, lectures...)
- Participer à des réunions de progrès avec les fournisseurs et les clients
- Capitaliser, formaliser, partager et utiliser les retours d'expérience
- Identifier et proposer des modifications pertinentes (du point de vue technologique, économique...) sur la gamme des produits de l'entreprise
- Analyser et retraduire en projet une demande client (données d'entrée/sortie)
- Lire comprendre et exploiter des plans techniques (d'ensemble, de détails)
- Lire, comprendre, exploiter un cahier des charges clients
- Déterminer l'équivalence entre les caractéristiques techniques de deux composants normalisés de fabricants différents
- Conseiller techniquement un client ou un service interne de l'entreprise
- Analyser et exploiter des résultats d'essais fonctionnels ou techniques
- Planifier et coordonner les activités liées à un projet (environnement, moyens, ressources...) avec différents acteurs
- Evaluer le temps alloué à une affaire ou réaliser, par un calcul rapide, une estimation budgétaire
- Réaliser un chiffrage détaillé d'une affaire sans références existantes
- Paramétrer le logiciel de chiffrage des devis
- Assurer le service après-vente (assistance technique)
- Renseigner, expliquer et exploiter un tableau de bord, des indicateurs de performance...
- Maîtriser et utiliser des techniques simples d'animation de réunion (réunions 5, fin de poste...)
- Faire un exposé oral au cours d'une réunion de travail
- Gérer les conflits individuels/collectifs



## Technico-commercial(e) industriel

---

- Transmettre les consignes de travail (cadences, qualité, productivité...), aux membres de l'équipe et vérifier les résultats
- Organiser et coordonner les activités de l'équipe dont on a la charge
- Affecter les ressources sur poste en fonction de la charge et des compétences
- Organiser le temps de travail de l'équipe (CP, RTT, Absences...)
- Veiller à la réalisation des objectifs de production (coût, délais, qualité, performance) de l'équipe

### Compétences comportementales

- Prioriser ses actions en fonctions du besoin des clients ou de l'urgence de la situation
- Etre attentif et repérer les possibilités d'amélioration continue
- Favoriser l'émergence des propositions d'amélioration de la part des membres de l'équipe
- Prendre en charge une demande client de bout en bout, en s'assurant que celui-ci a obtenu satisfaction
- Etre force d'aide à la décision ou à l'arbitrage pour son équipe