

### Appellations (Métiers courants)

■ Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale

■ Technico-commercial / Technico-commerciale

### 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

*Remarque ADEM : Les informations décrites dans cette rubrique ne sont pas applicables au Luxembourg*

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, ...).

### Activités et compétences de base

#### Activités

- Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques, ...)
- Concevoir l'étude de faisabilité technique (chiffrage, relevé de mesures, ...) de la demande du client et établir le devis
- Négocier avec le client les modalités du contrat de vente
- Vérifier les conditions de réalisation du contrat de vente
- Suivre la réalisation et proposer des solutions au client
- Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements
- Communiquer les besoins d'évolution aux services de l'entreprise

#### Compétences

- Droit commercial
- Eléments de base en gestion comptable et administrative
- Organisation de la chaîne logistique
- Typologie des clients/consommateurs
- Techniques commerciales
- Elaboration de devis
- Utilisation d'outils bureautiques (traitement de texte, tableur,...)

## D1407 - Relation technico-commerciale

### Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
Intervenir auprès d'une clientèle de : <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Collectivités/Administration</li> <li>■ Comités d'entreprises</li> <li>■ Entreprises</li> <li>■ Grande distribution</li> <li>■ Grands comptes</li> <li>■ Groupes, Grandes entreprises</li> <li>■ Revendeurs</li> <li>■ Petites et Moyennes Entreprises -PME/PMI-</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Participer à la définition de la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Elaborer un cahier des charges d'appel d'offres et analyser la réponse à des appels d'offres</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Procédures d'appel d'offres</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Informer, mettre en place des actions de formation auprès des salariés de l'entreprise, des clients lors du lancement de nouveaux produits</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Techniques pédagogiques</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Mener les actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation, ...)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Eléments de base en gestion des Ressources Humaines</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Coordonner l'activité d'une équipe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Techniques d'animation d'équipe</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Mener des actions commerciales lors de manifestations évènementielles</li> </ul>	

### Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Entreprise commerciale</li> <li>■ Entreprise industrielle</li> <li>■ Société de services</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Aéronautique, spatial</li> <li>■ Agriculture</li> <li>■ Alimentaire</li> </ul>	

## Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Armement</li><li>■ Automobile</li><li>■ Bâtiment et Travaux Publics -BTP-</li><li>■ Bois, ameublement</li><li>■ Chimie</li><li>■ Chimie fine</li><li>■ Combustibles</li><li>■ Commerce/vente</li><li>■ Electricité</li><li>■ Electroménager</li><li>■ Electronique</li><li>■ Energie, nucléaire, fluide</li><li>■ Ferroviaire</li><li>■ Habillement, cuir, textile</li><li>■ Industrie cosmétique</li><li>■ Industrie du papier, carton</li><li>■ Industrie graphique</li><li>■ Information et communication</li><li>■ Informatique et télécommunications</li></ul>	

## D1407 - Relation technico-commerciale

### Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Mécanique, travail des métaux</li><li>■ Métallurgie, sidérurgie</li><li>■ Machinisme</li><li>■ Nautisme</li><li>■ Optique, optronique</li><li>■ Pétrochimie</li><li>■ Parachimie</li><li>■ Plasturgie, caoutchouc, composites</li><li>■ Sécurité, hygiène, environnement</li><li>■ Sport et loisirs</li><li>■ Tourisme</li><li>■ Transport/logistique</li><li>■ Verre, matériaux de construction</li></ul>	

### Mobilité professionnelle

#### Emplois proches

Depuis	Vers
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li><li>■ Toutes les appellations</li><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ C1102 - Conseil clientèle en assurances</li><li>■ D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises</li><li>■ K2111 - Formation professionnelle (Formateur / Formatrice commerce vente)</li></ul>

## D1407 - Relation technico-commerciale

### Mobilité professionnelle

#### Emplois envisageables si évolution

Depuis

- Toutes les appellations
- Toutes les appellations

Vers

- D1405 - Conseil en information médicale
- D1406 - Management en force de vente