



Technico-commercial(e)

Exercer un métier qui agit à tous les niveaux de la chaîne commerciale de son entreprise.



©Aurelia Blanc / CCI Paris IDF

VOUS FORMER

Vous serez chargé(e) du processus commercial auprès des clients, et vous gérerez aussi les procédures d'achats vis à vis des fournisseurs. Vous serez un(e) vendeur(euse) de biens et de services, doté(e) d'un savoir-faire à la fois technique et commercial.

Au quotidien, vous développez le portefeuille clients sur une zone géographique spécifique. Vous prospectez de nouveaux clients - particuliers ou professionnels. Vous fidélisez les clients existants. Vous assurez le suivi des objectifs de vente prédéfinis.

Vous analysez les besoins des clients. Vous transmettez et vous expliquez le cahier des charges du client auprès des services techniques internes. Vous effectuez une proposition technico-commerciale adaptée - faisabilité, planning et coûts. Vous négociez et faites le suivi de la commande jusqu'à la facture.

Concernant le service après-vente, vous transmettez les critiques et les suggestions, ainsi que les matériels défectueux aux services de l'entreprise - service Recherche et Développement, service qualité, service maintenance. Vous effectuez l'assistance technique.

Vous participez à la politique commerciale de l'entreprise - veille stratégique, plans d'actions commerciales, élaboration de l'offre de biens et services.

Avec de l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes d'encadrement tels qu'ingénieur(e) d'affaires, responsable d'un réseau de force de vente, voire directeur(trice) d'un service commercial.

QUALITÉS REQUISES

Vous affichez un excellent sens relationnel pour inspirer confiance à vos interlocuteurs. Vous avez une bonne capacité d'écoute pour identifier les attentes de vos clients et satisfaire leurs exigences.

Vos objectifs de vente peuvent générer un niveau de stress important que vous devez savoir dépasser par votre motivation et votre implication.

Vous êtes un(e) fin(e) expert(e) dans votre secteur d'activité, et un(e) négociateur(rice) hors pair. Autonome et organisé(e), vous savez gérer votre temps. Vous avez le goût du travail en équipe.

LES ÉCOLES QUI VOUS FORMENT