



Technico-commercial

orientation

Métier

Grâce à sa double compétence, le technico-commercial connaît aussi bien les techniques de vente que les composantes d'un produit ou de services industriels, standardisés ou « sur mesure ».

Sa mission s'inscrit dans un processus de vente de produits industriels ou de services techniques partant de la prospection du marché pour aboutir au service après-vente.

Sédentaire dans son bureau ou bien itinérant, le technico-commercial est amené à prospecter, à animer le réseau de distributeurs, à élaborer des devis, négocier et prendre des commandes, ainsi que d'en assurer le suivi, à analyser et répondre à des appels d'offres, à concevoir les supports de communication commerciale et les diffuser, à participer à la réception des matériels, leur installation et leur mise en route chez le client, à former les utilisateurs...

Poursuite d'études

- Des licences professionnelles avec des perspectives très variées : technico-commercial en produits industriels, en commerce international, en e-commerce, acheteur...
- École de commerce
- Master commerce

Formation

La formation vise à faire acquérir la double compétence commerciale et industrielle.

- BTS technico-commercial offrant de nombreuses spécialités : bois, matériaux dérivés et associés ; matériaux du bâtiment ; domotique et environnement technique du bâtiment ; commercialisation de biens et services industriels ; équipements et systèmes ; véhicules industriels et équipements automobiles ; nautismes et services associés ; matériel agricole, travaux publics ; matériel de levage et de manutention ; agro-alimentaire ; énergie et environnement ; énergie et services ; emballage et conditionnement ; mesure industrielle et traçabilité ; textiles industriels ; habillement et ameublement.
- Un BTS à dominante technique (bâtiment, énergie, environnement...) suivi d'une licence pro commerciale ou technico-commerciale.
- Master (master professionnel, diplôme d'ingénieur...) dans un secteur technique, scientifique ou industriel complété par une formation commerciale.

Insertion professionnelle

Les salaires débutent entre 2 000 et 4 150 euros pour la part fixe, à laquelle peut se rajouter une part variable (source Apec <https://goo.gl/umTLdR>). Les entreprises du secteur du B to B (entreprise à entreprise) ont de très forts besoins de technico-commerciaux, tant chez des producteurs que chez des distributeurs. L'offre de postes en CDI reste aujourd'hui supérieure au nombre de jeunes formés aux fonctions technico-commerciales.

Qualités

- Dynamisme et mobilité
- Disponibilité
- Ouverture d'esprit et qualités de communication
- Capacité d'écoute et d'anticipation
- Autonomie et esprit d'équipe
- Rigueur d'organisation et persévérance

En ligne

www.onisep.fr/Ressources/Univers-Formation/Formations/Post-bac/BTS-Technico-commercial

<https://www.youtube.com/watch?v=qIC0h6QavhA>

<https://www.youtube.com/watch?v=x8YJzARLzpU>