

### Appellations

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Attaché technico-commercial / Attachée technico-commerciale     | <input type="checkbox"/> Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale en informatique |
| <input type="checkbox"/> Cadre technico-commercial / technico-commerciale                | <input type="checkbox"/> Négociant / Négociante en bois  |
| <input type="checkbox"/> Courtier / Courtière en vins                                    | <input type="checkbox"/> Responsable technico-commercial / technico-commerciale                          |
| <input type="checkbox"/> Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale                   | <input type="checkbox"/> Technico-commercial / Technico-commerciale                                      |
| <input type="checkbox"/> Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale | <input type="checkbox"/> Technico-commercial deviseur / Technico-commerciale deviseuse                   |

### 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

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		Compétences	
<input type="checkbox"/> Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques, ...)	Ec	<input type="checkbox"/> Droit commercial	
<input type="checkbox"/> Concevoir l'étude de faisabilité technique (chiffrage, relevé de mesures, ...) de la demande du client et établir le devis	Cr	<input type="checkbox"/> Eléments de base en gestion comptable et administrative	
<input type="checkbox"/> Négocier avec le client les modalités du contrat de vente	Ec	<input type="checkbox"/> Organisation de la chaîne logistique	
<input type="checkbox"/> Vérifier les conditions de réalisation du contrat de vente	Ec	<input type="checkbox"/> Typologie des clients/consommateurs	
<input type="checkbox"/> Suivre la réalisation et proposer des solutions au client	C	<input type="checkbox"/> Techniques commerciales	
<input type="checkbox"/> Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements	Ec	<input type="checkbox"/> Elaboration de devis	
<input type="checkbox"/> Communiquer les besoins d'évolution aux services de l'entreprise	E	<input type="checkbox"/> Utilisation d'outils bureautiques (traitement de texte, tableur,...)	

## Activités et compétences spécifiques

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

## Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Entreprise commerciale</li> <li><input type="checkbox"/> Entreprise industrielle</li> <li><input type="checkbox"/> Société de services</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Aéronautique, spatial</li> <li><input type="checkbox"/> Agriculture</li> <li><input type="checkbox"/> Alimentaire</li> <li><input type="checkbox"/> Armement</li> <li><input type="checkbox"/> Automobile</li> <li><input type="checkbox"/> Bâtiment et Travaux Publics -BTP-</li> <li><input type="checkbox"/> Bois, ameublement</li> <li><input type="checkbox"/> Chimie</li> <li><input type="checkbox"/> Chimie fine</li> </ul>	

## Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Combustibles</li> <li><input type="checkbox"/> Commerce/vente</li> <li><input type="checkbox"/> Electricité</li> <li><input type="checkbox"/> Electroménager</li> <li><input type="checkbox"/> Electronique</li> <li><input type="checkbox"/> Energie, nucléaire, fluide</li> <li><input type="checkbox"/> Ferroviaire</li> <li><input type="checkbox"/> Habillement, cuir, textile</li> <li><input type="checkbox"/> Industrie cosmétique</li> <li><input type="checkbox"/> Industrie du papier, carton</li> <li><input type="checkbox"/> Industrie graphique</li> <li><input type="checkbox"/> Information et communication</li> <li><input type="checkbox"/> Informatique et télécommunications</li> <li><input type="checkbox"/> Machinisme</li> <li><input type="checkbox"/> Mécanique, travail des métaux</li> <li><input type="checkbox"/> Métallurgie, sidérurgie</li> <li><input type="checkbox"/> Nautisme</li> <li><input type="checkbox"/> Optique, optronique</li> <li><input type="checkbox"/> Parachimie</li> <li><input type="checkbox"/> Pétrochimie</li> <li><input type="checkbox"/> Plasturgie, caoutchouc, composites</li> <li><input type="checkbox"/> Sécurité, hygiène, environnement</li> <li><input type="checkbox"/> Sport et loisirs</li> <li><input type="checkbox"/> Tourisme</li> <li><input type="checkbox"/> Transport/logistique</li> <li><input type="checkbox"/> Verre, matériaux de construction</li> </ul>	

## Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<b>D1407 - Relation technico-commerciale</b> ■ Toutes les appellations	<b>C1102 - Conseil clientèle en assurances</b> — Toutes les appellations
<b>D1407 - Relation technico-commerciale</b> ■ Toutes les appellations	<b>C1504 - Transaction immobilière</b> — Attaché commercial / Attachée commerciale en immobilier
<b>D1407 - Relation technico-commerciale</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises</b> — Toutes les appellations
<b>D1407 - Relation technico-commerciale</b> ■ Toutes les appellations	<b>H1102 - Management et ingénierie d'affaires</b> — Ingénieur / Ingénieure d'affaires en industrie
<b>D1407 - Relation technico-commerciale</b> ■ Toutes les appellations	<b>K2111 - Formation professionnelle</b> — Formateur / Formatrice commerce vente

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>D1407 - Relation technico-commerciale</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1405 - Conseil en information médicale</b> — Toutes les appellations
<b>D1407 - Relation technico-commerciale</b> ■ Toutes les appellations	<b>D1406 - Management en force de vente</b> — Toutes les appellations