D1407
TECHNICO-COMMERCIAL / TECHNICO-COMMERCIALE

Autres emplois décrits

- Agent commercial en produits métallurgiques / Agente commerciale en produits métallurgiques
- Attaché technico-commercial / Attachée technico-commerciale
- Chargé / Chargée de comptes
- Chargé d'affaires technico-commercial / Chargée d'affaires technico-commerciale
- Commercial / Commerciale technique
- Négociant d'équipements industriels / Négociante d'équipements industriels
- Représentant en machines-outils / Représentante en machines-outils
- Technico-commercial / Technico-commerciale en matériels agricoles
- Technico-commercial / Technico-commerciale en produits chimiques, plastiques
- Technico-commercial / Technico-commerciale grands comptes
- Technico-commercial deviseur / Technico-commerciale deviseuse
- Technico-commercial en produits électriques / Technico-commerciale en produits électriques
- Technico-commercial en textile et confection / Technico-commerciale en textile et confection

Définition

Le technico-commercial conseille et vend des produits ou services spécifiques à des clients.

- Identifie les besoins des clients et propose des solutions techniques et commerciales adaptées
- Négocie les conditions commerciales et techniques des contrats
- Assure le suivi technique et commercial des projets
- Développe et fidélise le portefeuille clients
- Réalise une veille technologique et concurrentielle
- Peut coordonner une équipe de vente ou technique selon la structure de l'entreprise

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un niveau Bac+2 à Bac+5 dans le domaine du commerce, complété par une expérience professionnelle dans la vente ou le secteur technique concerné.

Certifications et diplômes :

- DUT techniques de commercialisation
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention métiers du commerce international
- Licence pro mention technico-commercial
- Licence pro mention commerce et distribution
- Bachelor en sciences du management - diplôme management relations clients

- Master mention commerce et distribution
- Certificat de spécialisation responsable technico-commercial : fruits et légumes
- Certificat de spécialisation responsable technico-commercial : horticulture ornementale
- Certificat de spécialisation responsable technico-commercial en agro-équipements
- Certificat de spécialisation responsable technico-commercial : agrofournitures
- Technico-commercial de l'industrie et des services nautiques
- Certificat de spécialisation responsable technico-commercial en vins et produits dérivés : orientation commerce
- Certificat de spécialisation responsable technico-commercial en vins et produits dérivés : orientation produit
- CQP attaché technico-commercial en négoce des matériaux de construction
- BTSA technico-commercial option produits de la filière forêt bois
- BTSA technico-commercial option univers jardins et animaux de compagnie
- BTSA technico-commercial option vins, bières, et spiritueux
- BTSA technico-commercial option biens et services pour l'agriculture
- BTSA technico-commercial option alimentation et boissons
- Technico-commercial bois
- Responsable technico-commercial
- Responsable technico-commercial agricole
- CQP technico-commercial industriel
- Licence pro mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle
- Licence pro mention e-commerce et marketing numérique
- Conseiller clientèle des particuliers en banque et assurance
- Responsable de clientèle banque finance assurance
- Chargé de clientèle particuliers
- Titre professionnel négociateur technico-commercial
- Conseiller clientèle en banque et assurance
- Chargé de clientèles en assurance et banque
- BTS conseil et commercialisation de solutions techniques

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Etablir un plan de tournée de prospection (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Suivre, animer et développer son portefeuille clients dans le périmètre attitré (géographique, sectoriel...)
- Etablir un devis
- Evaluer la satisfaction client
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise
- Analyser les données de vente pour identifier les opportunités de croissance
- Fournir un service de qualité
- Conseiller ses clients sur les meilleures applications et les contraintes techniques et administratives des produits ou services proposés

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Représenter sa structure ou son service lors d'un événement ou auprès d'instances de décision

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Assurer le suivi des chiffres de vente et réaliser le reporting associé

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Préparer et présenter des dossiers de candidature pour des appels d'offres
- Proposer des évolutions concernant la politique commerciale de son entreprise
- Conduire les négociations commerciales : prix, délais, promotions et conclure la vente (bons de commande, contrats de vente...)
- Surveiller les tendances du marché pour anticiper les évolutions
- Maîtriser les services proposés par l'entreprise, ainsi que le cadre légal et réglementaire
- Définir et hiérarchiser les priorités en fonction des objectifs fixés
- Analyser les besoins des clients
- Veiller à la satisfaction du client

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Assurer le lien entre ses clients et les fonctions support de l'entreprise

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer les agendas et planifier des rendez-vous
- Négocier les tarifs des prestations, les conditions contractuelles ainsi que les délais de livraison
- Gérer les réclamations et assurer un suivi de qualité
- Gérer les contrats de vente pour maximiser les profits

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de persévérance
- Etre force de proposition
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Savoirs

Domaines d'expertise

- Anglais des affaires
- Suite bureautique - LibreOffice — Transition numérique
- Analyse des besoins des clients
- Techniques de négociation avancées
- Suivi des tendances du marché
- Gestion de la relation client (CRM) — Transition numérique
- Prospection commerciale

Normes et procédés

- Procédures d'appels d'offres
- Droit commercial
- Droit de la concurrence
- Normes de sécurité
- Gestion des commandes et des inventaires

Techniques professionnelles

- Techniques commerciales
- Présentation de produits techniques
- Planification des visites clients
- Adaptation de l'offre commerciale
- Techniques de closing de vente
- Reporting d'activité

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En contact avec du public
- Port de tenue professionnelle ou d'uniforme
- Travail en mode projet

Horaires et durée du travail

- Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité

Lieux et déplacements

- Zone nationale

Publics spécifiques

- Clientèle d'affaires
- Clientèle d'entreprises

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail