D1418
TECHNICO-COMMERCIAL / TECHNICO-COMMERCIALE PRODUITS BOIS

Autres emplois décrits

- Négociant / Négociante en bois

Définition

Le technico-commercial produits bois, c'est l'interface entre la spécificité du matériau bois et les besoins concrets des clients : un métier où expertise et relation humaine se rencontrent.

- Prospecte une clientèle et propose des solutions techniques adaptées selon ses besoins et impératifs
- Négocie les conditions commerciales de la vente
- Participe et conseille sur la stratégie de l'activité commerciale en lien avec la direction et les services de production
- Peut coordonner une équipe commerciale et animer un réseau de commerciaux

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 à Bac+5 dans les domaines du commerce, de la gestion ou avec une formation spécialisée en gestion des ressources forestières ou des matériaux bois.

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Elaborer une stratégie commerciale
- Présenter une offre commerciale à un client
- Construire un argumentaire
- Assurer le suivi de la satisfaction clients
- Réaliser une étude de marché, évaluer le potentiel d'un produit ou service
- Développer et fidéliser la relation client
- Développer un portefeuille clients et prospects
- Répondre aux attentes d'un client

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer la relation avec les fournisseurs, sous-traitants, prestataires
- Assurer le suivi des chiffres de vente et réaliser le reporting associé

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Mettre en oeuvre des actions de communication
- Utiliser des logiciels de gestion de la relation client (CRM) Transition numérique

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Relayer de l'information
- Développer et animer un réseau de partenaires commerciaux susceptibles de favoriser la mise en relation avec des prospects

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Participer à des salons professionnels pour représenter l'entreprise et ses services

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Emettre un appel ou une relance téléphonique des clients ou des prospects
- Calculer les marges, la rentabilité d'un produit ou d'une activité
- Etablir un devis
- Lire et comprendre des tableaux de bord d'activité et des indicateurs
- Suivre les tendances du marché du bois
- Garantir la satisfaction du client
- Analyser les données de vente pour identifier les opportunités de croissance
- Définir les indicateurs et leur mode de suivi

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Négocier les tarifs des prestations, les conditions contractuelles ainsi que les délais de livraison
- Suivre et relancer un client, gérer un compte client
- Gérer les agendas et planifier des rendez-vous
- Gérer les réclamations et assurer un suivi de qualité

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Représenter sa structure ou son service lors d'un événement ou auprès d'instances de décision
- Concevoir des supports de communication et d'image Transition numérique
- Renseigner des outils de traçabilité des contacts clients ou prospects

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

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Effectuer un reporting régulier à la hiérarchie
- Convaincre, négocier
- Respecter les règles de Qualité, Hygiène, Sécurité, Santé et Environnement (QHSSE) Transition écologique

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Calculer des coûts de produits, services ou process
- Définir des besoins en approvisionnement

Savoir-être professionnels

- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Etre force de proposition
- Faire preuve d'autonomie

Savoirs

Normes et procédés

- Analyse de la demande du marché
- Droit commercial
- Normes de qualité pour le bois
- Organisation de la chaîne logistique
- Procédures d'appels d'offres
- Réglementations sur l'import/export de bois
- Sécurité sur les lieux de travail

Domaines d'expertise

- Connaissance des essences de bois (caractéristiques, produits et résistance liée à la conception)
- Analyse des besoins des clients
- Principes de la relation fournisseur
- Optimisation des coûts et des budgets
- Traitement des commandes

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

Techniques professionnelles

Transition numérique

- Gestion des campagnes d'emailing
- Techniques de benchmarking
- Techniques de vente B2B
- Techniques de négociation commerciale
- Techniques de conservation des matériaux
- Techniques de coupe du bois
- Identification des défauts du bois

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public
- Déplacements professionnels

Horaires et durée du travail

- Travail en journée
- Travail en horaires décalés

Lieux et déplacements

- Zone régionale
- Zone nationale

Publics spécifiques

- Clientèle d'affaires
- Clientèle de professionnels
- Clientèle de particuliers

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)
- Travailleur indépendant

Types de structures

- Entreprises et milieux professionnels

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

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution
- Industrie - Bois

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