D1420
CADRE TECHNICO-COMMERCIAL / CADRE TECHNICO-COMMERCIALE

Emploi cadre

Autres emplois décrits

- Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale
- Ingénieur d'affaires / Ingénieure d'affaires BtoB
- Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale
- Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale en informatique
- Responsable technico-commercial / Responsable technico-commerciale

Définition

Le Cadre Technico-commercial, un expert alliant compétences techniques et commerciales pour dynamiser les ventes.

- Développe et entretient des relations avec les clients pour comprendre leurs besoins techniques et commerciaux
- Propose des solutions adaptées aux problématiques des clients en s'appuyant sur une expertise technique
- Négocie les contrats et les termes de vente pour maximiser les profits tout en satisfaisant les clients
- Assure le suivi des projets et la satisfaction des clients après la vente
- Analyse les tendances du marché pour ajuster les stratégies de vente
- Forme et encadre les équipes de vente sur les aspects techniques des produits

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 à Bac+5 en commerce ou gestion.

Certifications et diplômes :

- DUT techniques de commercialisation
- BTS négociation et digitalisation de la relation client
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- 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
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention e-commerce et marketing numérique
- Licence pro mention commerce et distribution
- Licence pro mention métiers du commerce international
- Licence pro mention technico-commercial
- Master mention management et commerce international
- Master mention langues et commerce international
- Mastère spécialisé management et développement d'affaires

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Adapter une stratégie de vente à une cible ou un produit
- Conduire les négociations commerciales : prix, délais, promotions et conclure la vente (bons de commande, contrats de vente...)
- Développer et fidéliser la relation client
- 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...)
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise
- Analyser les données de vente pour identifier les opportunités de croissance
- Analyser les besoins des clients

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Promouvoir les produits ou services de l'entreprise lors des interactions

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

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

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Elaborer des modifications permettant de répondre au cahier des charges, aux réglementations en vigueur et aux attentes des parties concernées
- Etablir un devis
- Maintenir une communication efficace avec les clients
- Préparer et présenter des dossiers de candidature pour des appels d'offres
- Maîtriser les services proposés par l'entreprise, ainsi que le cadre légal et réglementaire
- Optimiser une activité commerciale
- Fournir un service de qualité
- Conseiller ses clients sur les meilleures applications et les contraintes techniques et administratives des produits ou services proposés

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

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Assurer le lien entre ses clients et les fonctions support de l'entreprise
- Participer à des projets transverses et mettre à disposition ses compétences techniques et de sa connaissance des clients

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Représenter sa structure ou son service lors d'un événement ou auprès d'instances de décision
- Assurer une veille technologique continue

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

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

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Proposer des solutions techniques adaptées

Savoir-être professionnels

- Faire preuve d'autonomie
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Etre force de proposition

Savoirs

Domaines d'expertise

- Anglais des affaires
- Connaissance des réseaux de distribution
- Développement de partenariats
- Gestion de la relation client (CRM) — Transition numérique
- Gestion des équipes de vente — Transition numérique
- Techniques de négociation avancées
- Optimisation des processus de vente
- Planification stratégique
- Suivi des tendances technologiques — Transition numérique
- Analyse des besoins des clients

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

Normes et procédés

- Analyse de la demande du marché
- Droit commercial
- Ethique professionnelle
- Procédures d'appels d'offres
- Réglementations de la vente
- Vente Business to Business (B2B)

Techniques professionnelles

- Techniques commerciales

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En contact avec du public

Lieux et déplacements

- Zone nationale

Publics spécifiques

- Clientèle d'affaires

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