

Technico-commercial

Les fiches métiers

1. Missions

-  **Chercher de nouveaux clients** : tu déniches des marchés et tu remplis ton carnet d'adresses . Plus tu trouves, plus le business grandit .
-  **Comprendre les attentes** : tu analyses ce que les clients veulent vraiment . Ton job : capter leurs besoins pour leur proposer pile ce qu'il faut.
-  **Répondre aux demandes** : quand une boîte lance un appel d'offres, tu montes une proposition béton . L'objectif : convaincre et décrocher le contrat.
-  **Suivre la vente jusqu'au bout** : tu t'assures que le produit arrive bien chez le client . Livraison, installation : tout doit rouler nickel.
-  **Être là après la vente** : tu donnes un coup de main avec le SAV et l'assistance technique . Résultat : le client reste content et fidèle.
-  **Espionner les tendances** : tu surveilles les nouveautés et tu gardes un œil sur la concurrence . Histoire d'être toujours un coup d'avance.

2. Formations

- Il existe plusieurs formations qui permettent de devenir Technico-commercial :
 - Bac Pro : Métiers du commerce et de la vente, Technicien conseil-vente...
 - Bac STMG
 - BTS : Technico-Commercial, Négociation et Digitalisation de la Relation Client...
 - Master : Commerce, Vente, Marketing B2B
 - Écoles de commerce.

3. Débouchés

- Un Technico-commercial peut évoluer vers des postes de responsable commercial, ingénieur d'affaires, chef de secteur, responsable grands comptes ou encore vers des fonctions de direction des ventes.

4. Les + à avoir

- Être un bon communicant.
- Avoir le sens de la négociation.
- Faire preuve d'autonomie.
- Savoir gérer son stress.

