

## 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.

