



Technico-commercial(e).



Sa mission : démarcher une clientèle de professionnels pour vendre des produits et services spécifiques au secteur d'activité. Il(elle) prospecte, développe et suit un portefeuille de clientèle, établit et entretient la relation commerciale.

Il(elle) a pour objectif de présenter l'offre et la gamme de produits de ses fournisseurs pour définir des solutions adaptées aux problématiques clients.

Tu souhaites découvrir **le métier de technico-commercial(e) / attaché(e) commercial(e) / commercial(e) itinérant(e),...**?

Voici la fiche métier avec tes futures missions ainsi que **les compétences auxquelles tu seras formé(e)** en tant qu'alternant(e). **Découvre, en plus, les évolutions métiers possibles par la suite.**

Tes futures missions en tant que technico-commercial(e) :

Voici les différentes tâches à effectuer dans le métier :

Assurer la prospection commerciale

- Recueillir des informations sur le marché, les concurrents et les clients
- Élaborer et mettre en œuvre des plans de prospection et d'actions commerciales
- Présenter des produits, des services connexes, et promouvoir l'image de l'entreprise
- Définir des solutions techniques adaptées aux besoins du prospect ou du client
- Assurer une veille technologique, réglementaire et concurrentielle
- Préparer des argumentaires commerciaux

Gérer des activités associées

- Réaliser des actions de prospection et de vente par téléphone
- Élaborer des plans d'actions et assurer la relation avec les fournisseurs
- Demander des échantillons aux fournisseurs et les transmettre aux clients avec la documentation nécessaire
- Établir des contrats de vente en lien avec les assistant(e)s commerciaux(ales) : demander l'ouverture de comptes-clients, suivre les encours clients et leur situation financière, enregistrer, traiter et suivre les litiges

Suivre les résultats de l'activité commerciale

- Renseigner des tableaux de bord de gestion commerciale
- Analyser les résultats des ventes en fonction des plans d'actions

Négocier et vendre

- Concevoir et chiffrer les offres commerciales
- Présenter des offres et négocier avec les prospects et les clients

Communiquer des informations commerciales

- Intégrer des rapports de visite et informations commerciales utiles aux différents services de l'entreprise dans l'outil de CRM (gestion de la relation client)

Suivre la relation client

- Mettre à jour le fichier clients et prospects et les conditions tarifaires
- Rendre visite aux clients



Le secteur du commerce reste encore aujourd'hui un véritable vivier d'emplois. En offrant toujours de nouvelles opportunités pour toutes et tous, quel que soit son niveau de qualification ou de diplôme.

Cette fiche métier n'est pas exhaustive, les caractéristiques du poste sont susceptibles de changer d'une entreprise et d'une branche à une autre.

Pourquoi choisir l'alternance pour devenir technico-commercial(e) ?

Les expériences en **alternance** sont vivement conseillées. Non seulement tu feras l'acquisition d'**expériences en entreprise**, mais tu seras aussi confronté(e) aux situations professionnelles réelles :

- Apprendre la théorie à l'école, et mettre en pratique tes acquis sur le terrain
- Gagner un salaire et être plus autonome
- Voir ta maturité renforcée grâce aux différentes situations professionnelles sur le terrain

Comment accéder au métier ?



Pour devenir technico-commercial(e), tous les diplômes, titres ou certifications de niveau minimum Bac+2, dans le domaine du commerce sont utiles et appréciés.

L'expérience dans le secteur est indispensable pour se former aux techniques de commercialisation, mais également pour se former sur les produits et services proposés par l'entreprise. L'alternance est donc la meilleure façon d'accéder au métier.

Quelles sont les évolutions métiers ?

Dans certaines entreprises, les technico-commerciaux peuvent effectuer différentes missions relevant du métier de chef(fe) de produit : comme l'élaboration de la politique de distribution du produit avec le fournisseur, le reporting ou encore l'animation de la relation avec les fournisseurs.

Tu peux commencer ta carrière en tant que technico-commercial(e), puis évoluer au fil de tes expériences vers ces métiers :

- Directeur(trice) commercial(e)
- Faire partie des équipes de support de vente
- Chef(fe) de produit

Ces métiers pourraient aussi t'intéresser.

Commercial(e) ● Manager de rayon ● Responsable approvisionnement

Convaincu(e) par cette fiche métier de technico-commercial(e) ?

Il est maintenant temps de créer ton profil pour trouver la formation qui te correspond et décrocher un job en alternance !

Connecte toi sur : walt-commerce.fr

