

RESPONSABLE TECHNICO-COMMERCIAL

Missions :

- > La spécificité du responsable technico-commercial est sa double compétence technique et commerciale. Il maîtrise le produit dans son ensemble ce qui fait de lui un professionnel qualifié apte à répondre aux attentes techniques pointues des clients utilisateurs.
- > Le responsable technico-commercial intervient tout au long du cycle de vente. Il identifie les caractéristiques et paramètres des installations du client, réalise un suivi personnalisé de ses actions, préconise au client les améliorations produits et/ou processus les plus adaptées.
- > Il est garant de fournir des informations ciblées au client, en lien avec les équipes du laboratoire et le chef de marché.
- > Responsable de la bonne mise en œuvre des installations chez le client, en cas de réclamations techniques il définit les données nécessaires à leur traitement et participe à son suivi chez le client. Il prospecte, fidélise et dynamise son portefeuille d'affaires.
- > Il assure également une veille concurrentielle de son marché.
- > En interne, le responsable technico-commercial définit et assure la communication liée à son domaine d'activité. Il est force de proposition et recense les besoins en formations nécessaires et rédige les supports liés.

Qualités :

- > Autonomie
- > Bon relationnel
- > Prises d'initiatives et capacité à innover
- > Polyvalence
- > Respect des consignes HSE et des normes environnementales

Carrière :

Le responsable technico-commercial peut évoluer à un poste d'ingénieur commercial. Par la suite, il peut accéder à des fonctions de dirigeant comme directeur commercial, technique ou marketing.

Formation :

- > Ce métier est accessible au niveau Bac avec un Bac Pro Technico-commercial.
- > La formation se poursuit après le bac via un BTS technico-commercial ou un BTS Technico-commercial option : génie électrique et mécanique.
- > La formation peut se compléter à Bac +4/5 via :
 - Licence professionnelle économie, gestion, commerce (spécialité technico-commercial en milieu industriel).
 - Licence professionnelle Economie, gestion, commerce et vente appliqués à l'industrie.
 - Licence Professionnelle Commerce option commercialisation des biens et services interentreprises.
- > Deux certifications et trois titres professionnels permettent d'accéder à ce métier par la formation continue ou la VAE :
 - CQPM Technico-commercial industriel.
 - CQPM Technico-commercial en sécurité incendie.