

3.23 Fiche Métier – COMPETENCES technico-commercial

1.	Intitulé de l'emploi appellations	• Attaché commercial / Attachée commerciale • Cadre technico-commercial / technico-commerciale • Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale • Ingénieur technico-commercial/ Ingénieure technico-commerciale • Ingénieur technico-commercial/ Ingénieure technico-commerciale en informatique • Responsable technico-commercial / technico-commerciale • Technico-commercial / Technico-commerciale
2.	Code	REC/UMA/10513
3.	Famille Professionnelle	Support à l'entreprise/ Stratégie commerciale, marketing et activité commerciale
4.	Catégorie	Cadre
5.	Définition	
	Prospecte une clientèle de professionnels, propose des solutions techniques selon les besoins, impératifs du client et négocie les conditions commerciales de la vente. Peut coordonner une équipe commerciale et animer un réseau de commerciaux.	
6.	Environnement et conditions de travail	
	L'activité de ce métier s'exerce au sein d'entreprises commerciales, industrielles ou de sociétés de services en relation avec les différents services (production, marketing, études, ...) et en contact avec la clientèle. Elle varie selon le secteur (fabrication et distribution de produits industriels, d'équipements, ...) et la taille de l'entreprise (PME/PMI, groupe industriel, ...).	
7.	Conditions d'accès	
	Ce métier est accessible à partir d'un diplôme de licence en commerce, vente, marketing,.... Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans un secteur technique (électricité, bâtiment, ...) sans diplôme particulier. La pratique d'une langue étrangère peut être requise.	
	Activités principales	
	• Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques, ...) • Concevoir l'étude de faisabilité technique (chiffrage, relevé de mesures, ...) de la demande du client et établir le devis • Négocier avec le client les modalités du contrat de vente • Vérifier les conditions de réalisation du contrat de vente • Suivre la réalisation et proposer des solutions au client	

- Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements
- Communiquer les besoins d'évolution aux services de l'entreprise

09

Compétences requises

Nomenclature des compétences

Les savoir faire

Réf compétence	Description des compétences	I	P	M	T
1	Définir le plan d'action commercial	I	P	M	T
2	Etablir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques, ...)	I	P	M	T
3	Concevoir l'étude de faisabilité technique (chiffrage, relevé de mesures, ...) de la demande du client	I	P	M	T
4	Etablir des devis	I	P	M	T
5	Négocier avec des clients	I	P	M	T
6	Vérifier les conditions de réalisation du contrat de vente	I	P	M	T
7	Suivre la réalisation du contrat de vente	I	P	M	T
8	Proposer des solutions au client	I	P	M	T
9	Suivre résultats des ventes	I	P	M	T
10	Analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements	I	P	M	T
11	Communiquer les besoins d'évolution aux services de l'entreprise	I	P	M	T
12	Utiliser l'outil bureautique (traitement de texte, tableur,...)	I	P	M	T

Les savoir

Réf compétence	Description des compétences
-------------------	-----------------------------

1	Techniques de vente	I	P	M	T
2	Éléments de base en marketing	I	P	M	T
3	Droit commercial	I	P	M	T
4	Éléments de base en gestion comptable et administrative	I	P	M	T
5	Organisation de la chaîne logistique	I	P	M	T
6	Typologie des clients/consommateurs	I	P	M	T
7	Techniques commerciales	I	P	M	T
8	Elaboration de devis	I	P	M	T
Les savoir êtres					
1	Etre disponible et orienté clients	I	P	M	T
2	Communiquer et gérer ses relations	I	P	M	T
3	Maintenir l'esprit d'équipe et de partage	I	P	M	T
4	Organiser et gérer le temps et les activités	I	P	M	T
5	Savoir se maitriser et gérer ses comportements et ses émotions	I	P	M	T
6	Faire preuve de rigueur, de précision et de curiosité	I	P	M	T

* I : initiation / P : pratique / M : maîtrise / T : Tutorat /expertise