



Administrateur de bases de données

Animateur 2D ou 3D

Chef de projet web

Cogniticien

Community manager

Data scientist

Développeur web

Expert en sécurité informatique

Game designer

Hotliner

Ingénieur en Cloud Computing

Ingénieur systèmes embarqués

Référenceur web

✓ **Technico-commercial**

Traffic manager

UX designer

Webmaster

Technico-commercial

Sa mission ? Créer ou développer une clientèle. Ses compétences ? Vendre, convaincre, négocier. Son quotidien ? Démarcher les entreprises en vue de leur vendre des produits, du matériel ou des prestations. De l'agro-alimentaire à l'énergie, les fabricants, les grossistes, les centrales d'achats, les points de vente spécialisés, les hypermarchés, tout le monde a besoin des services de ce technicien supérieur. Celui-ci est chouchouté dans les sociétés de services et de conseils en informatique (les SSII), les entreprises d'ingénierie et chez les éditeurs de logiciels. Pour parvenir à son but, le technico-commercial se tient au courant de la concurrence, répond à des appels d'offres et bien sûr démarche directement des clients potentiels par téléphone ou par e-mails.

Une fois le contact établi, il coiffe sa casquette technique et envisage les besoins concrets de son client. Dans le secteur numérique, ce sera par exemple de créer un site de vente, de personnaliser un logiciel, d'installer un serveur. Le technico-commercial propose des solutions, en s'appuyant sur les compétences des autres services de son entreprise et négocie le contrat. Pendant la mise en place, il doit se montrer réactif et souple. Son art est de nouer des relations de confiance avec son client en assurant aussi un service après-vente de qualité. Bref, de construire une collaboration à long terme. Très libre de son temps, souvent en déplacement, ce professionnel a intérêt à savoir s'organiser.

FORMATION

À bac +2 : BTS Technico-commercial ; Management des unités commerciales ; Négociation et relation client ; BTSA Technico-commercial pour travailler dans l'agro-alimentaire ou DUT Techniques de commercialisation.
À bac +3 : Licences pro en commercialisation.



FONDATION
**CROISSANCE
RESPONSABLE**
INSTITUT DE FRANCE