# Relation technico-commerciale

**Domaine :** Force de vente

## Appellations

- Responsable technico-commercial
- Technico-commercial
- Cadre technico-commercial
- Ingénieur technico-commercial

## Accès au métier

Conditions d'accès au métier Les conditions pour pouvoir postuler / s'orienter vers ce métier Cet emploi /métier est accessible à partir d'un Brevet de Technicien Supérieur-BTS-, Diplôme d'Etudes Universitaires Appliquées-DEUA- ou ingéniorat dans un domaine technique. Il est également accessible avec une licence ou master en marketing, commerce, ... La maîtrise de la langue française peut être requise. L'utilisation d'outils bureautiques (traitement de texte, tableur, ...)est requise.

## Conditions d'exercice

Conditions d'exercice du métier Environnement et modalités d'exercice de ce métier L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises commerciales, industrielles ou sociétés de services en relation avec différents intervenants (production, marketing, études, ...) et en contact avec la clientèle. Elle peut impliquer des déplacements.

## Activités de base

Activités de Base Activités quotidiennes fondamentales Compléter les supports d'activité et les transmettre aux services concernés Etablir un plan de prospection (ciblage des entreprises, programme des visites, plan de tournées, ...) Informer le client sur les caractéristiques du produit et le conseiller sur les clauses de la vente Suivre le traitement technique de la vente et proposer si nécessaire des mesures correctives

## Compétences de base

Compétences de Base Compétences quotidiennes fondamentales Techniques commerciales Techniques de prospection Techniques de vente

## Activités spécifiques

Activités spécifiques avec compétences associées Les principales tâches spécifiques liées à ce métier avec les compétences spécifiques nécessaires. Collectivités/Administrations Coordonner et animer l'activité d'une équipe Grandes entreprises Participer aux études de développement de produits ou proposer des axes d'amélioration Particuliers Petites et Moyennes Entreprises-PME/PMI