



Je suis... TECHNICO- COMMERCIAL

Quelles sont mes missions ?

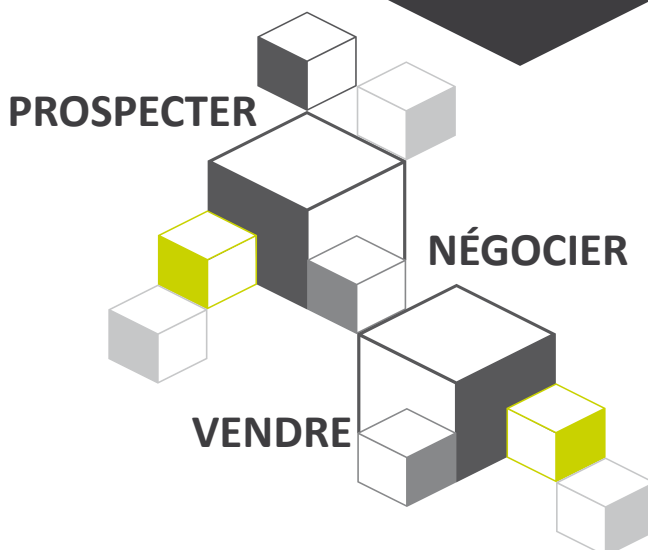
Je vends des produits, des machines ou des équipements à des professionnels (entreprises).

Je fidélise notre clientèle et recherche aussi de nouveaux clients. J'analyse leurs besoins, je les informe et les conseille dans le choix des produits dont ils ont besoin pour leur apporter une solution sur-mesure.

Autre facette de mon métier : je forme nos clients à l'utilisation des produits, je rédige les fiches techniques de nos produits (dimensions, spécifications techniques...) et j'interviens rapidement en cas de besoin (ex. : mise en route d'une machine).

Je suis à la fois commercial et conseiller technique.

Mon objectif : développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. C'est là que mon sens des affaires intervient pour négocier, convaincre le client et remporter de nouveaux contrats.



Quel est mon quotidien ?

Je suis soit sur le terrain au contact de nos clients, soit au bureau pour étudier leurs demandes, réaliser les devis, faire des relances et le suivi téléphonique de notre clientèle, souvent en anglais.

Je suis en relation permanente avec ma direction et tous mes collègues, du bureau d'études (conception des produits), de la production... car je dois connaître nos produits sur le bout des doigts pour pouvoir les conseiller et les expliquer à nos clients.

Je suis l'interface entre le client et mon entreprise.

Quelle est ma formation ?

J'ai acquis des connaissances techniques au cours du BTS Technico-commercial que j'ai suivi après mon Bac STMG. J'aurais aussi pu choisir de suivre un DUT Techniques de commercialisation. Je prévois d'obtenir une Licence professionnelle en alternance dans quelques années.

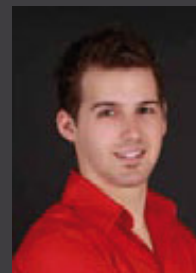
Mais d'autres parcours existent, contacte vite ton CIO !

Et dans quelques années ?

J'aimerais devenir ingénieur d'affaires, consultant ou directeur commercial. Je peux également évoluer vers la fonction Achats.



Témoignage Benjamin, 21 ans



« Je gère seul le portefeuille clients d'une entreprise familiale qui exporte 15 % de sa production.

Je me dois donc de maîtriser parfaitement l'anglais pour comprendre leurs demandes et pouvoir y répondre. J'ai choisi ce métier parce qu'il est très enrichissant !

Aucune journée ne se ressemble et je rencontre des personnes issues d'univers très différents. »