

Métiers de l'Energie et de l'Automobile

Attachée technico-commerciale / Attaché technico-commerciale

Autres appellations :

◊ Technico-commerciale / Technico-commercial

Correspondance code ROME :

◊ D1407

Savoirs

- ◊ Utilisation d'outils bureautiques (traitement de texte, tableur,...)
- ◊ Droit commercial
- ◊ Eléments de base en gestion comptable et administrative
- ◊ Organisation de la chaîne logistique
- ◊ Typologie des clients/consommateurs
- ◊ Techniques commerciales

Compétences opérationnelles / Savoir-faire

- ◊ 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

Prérequis

- ◊ Etre titulaire du Baccalauréat ou d'un diplôme équivalent

Parcours de Formation

- ◊ DUT Techniques de Commercialisation

Exemples d'évolution

- ◊ Cadre technico-commerciale / technico-commercial
- ◊ Ingénieure commerciale / Ingénieur commercial
- ◊ Responsable technico-commercial / technico-commercial

Notes :
