



Métiers du Commerce, de la relation client et du marketing

**Attachée
technico-commerciale /
Attaché technico-commerciale**

Autres appellations :

- ◇ Attachée technico-commerciale / Attaché technico-commercial
- ◇ Technico-commerciale / Technico-commercial

Correspondance code ROME :

- ◇ D1407

Savoirs

- ◇ 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
- ◇ Établir un 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
- ◇ Déléguée régionale / Délégué régional des ventes
- ◇ Responsable technico-commercial / technico-commerciale

Notes :
