

# Technico-commercial

## DESCRIPTION DU MÉTIER :

Un technico-commercial est un professionnel qui travaille dans un environnement de vente et qui est responsable de la promotion et de la vente de produits ou de services techniques. Les technico-commerciaux sont généralement chargés de trouver de nouveaux clients, de négocier des contrats et de maintenir de bonnes relations avec les clients existants.

## LES COMPETENCES REQUISES :

- Connaissance technique des produits ou services proposés.
- Excellentes compétences en communication, y compris la capacité à établir des relations avec les clients et à persuader les clients potentiels.
- Solides compétences en vente, y compris la capacité à négocier et à conclure des contrats.
- Capacité à travailler de manière indépendante et en équipe.
- Compétences organisationnelles pour planifier, suivre et rendre compte des activités de vente.

## FORMATION :

Les technico-commerciaux sont généralement titulaires d'un diplôme d'études supérieures en commerce, en ingénierie ou dans un domaine technique pertinent. Des connaissances spécifiques sur les produits ou services proposés peuvent également être nécessaires. Les compétences en vente peuvent être acquises par une formation professionnelle ou une expérience de travail pertinente.

## SALAIRE :

Le salaire d'un technico-commercial peut varier en fonction de l'industrie, de la région et de l'expérience. En général, les salaires commencent à environ 30 000€ par an et peuvent atteindre plus de 60 000€ pour les professionnels expérimentés.