

Ingénieur technico-commercial

DESCRIPTION DU MÉTIER :

Un ingénieur technico-commercial est un professionnel qui combine des connaissances techniques avec des compétences en vente. Il travaille pour des entreprises qui vendent des produits techniques et doit être capable de comprendre et de communiquer les caractéristiques techniques de ces produits. Il est également responsable de l'élaboration et de la mise en œuvre de stratégies de vente pour atteindre les objectifs de vente de l'entreprise.

LES COMPETENCES REQUISES :

- Compétences techniques pour comprendre les caractéristiques techniques des produits et services de l'entreprise.
- Compétences en vente pour élaborer des stratégies de vente efficaces et convaincre les clients.
- Compétences en communication pour communiquer efficacement avec les clients, les équipes techniques et les autres départements de l'entreprise.
- Compétences en négociation pour conclure des contrats avec les clients.
- Compétences en organisation pour gérer efficacement les processus de vente.

FORMATION :

Les ingénieurs technico-commerciaux sont généralement titulaires d'un diplôme d'ingénieur ou d'un diplôme en commerce. Une expérience de travail antérieure dans les ventes ou la gestion est souvent requise. Des compétences supplémentaires en communication, en négociation et en organisation peuvent être acquises par une formation professionnelle ou une expérience de travail pertinente.

SALAIRE :

Le salaire d'un ingénieur technico-commercial peut varier en fonction de l'industrie, de la région et de l'expérience. En général, les salaires commencent à environ 40 000€ par an et peuvent atteindre plus de 100 000€ pour les professionnels expérimentés.