

Technico-commercial(e) Responsable de secteur de vente

Responsable de secteur de vente, Chargé(e) d'affaires,
Ingénieur(e) technico-commercial(e), Cadre technico-
commercial(e)

Code Rome : D1407 - Relation technico-commerciale



+ + + DESCRIPTION DU MÉTIER

Vous développez et dynamisez les ventes de votre entreprise sur une zone géographique définie. Vous analysez les besoins et attentes des clients de votre portefeuille, les conseillez, leur vendez les produits et services les mieux adaptés et les fidélisez. Vous expliquez les spécificités techniques et le fonctionnement du produit au client.

POSITIONNEMENT DANS L'ENTREPRISE

Vous travaillez au sein du service commercialisation, sous la supervision du (de la) responsable des ventes. Vous travaillez au sein du service commercialisation, sous la supervision du (de la) responsable des ventes.

VOIES D'ACCÈS



Une certification de niveau 4 ou 5 dans le domaine du commerce est exigée. Une expérience professionnelle dans le domaine du commerce est souhaitée.

ACTIVITÉS

Analyse de l'environnement commercial dans le cadre d'une activité de vente

Planification et suivi d'une activité commerciale

Découverte des besoins des clients et des prospects

Elaboration et négociation d'offres commerciales de produits de l'entreprise

Conseil technique aux clients professionnels

Relation client avant et après-vente

COMPÉTENCES

Rechercher et analyser les informations sur son environnement commercial dans le cadre d'une activité de vente

Organiser son activité commerciale à partir d'une analyse de l'environnement commercial de son secteur et des objectifs quantitatifs et qualitatifs fixés

Analyser les besoins des clients et des prospects en utilisant les procédures et outils de diagnostic

Elaborer et négocier des offres commerciales sur des produits de l'entreprise en respectant la politique commerciale

Apporter un conseil technique personnalisé à des clients

Assurer une relation régulière auprès des clients et traiter leurs réclamations

CONDITIONS D'EXERCICE

- Travail en extérieur
- Forte variation de l'activité dans le temps
- Travail en équipe
- Travail avec des déplacements
- Télétravail possible
- Travail nécessitant le port d'une tenue spécifique

VARIABILITÉ DU MÉTIER

Selon la nature de l'activité de l'entreprise et son organisation, la gamme de produits, l'expertise technique nécessaire ainsi que le périmètre géographique peuvent varier.

ÉVOLUTIONS RÉCENTES DU MÉTIER

Le métier est marqué par :

- Une connaissance de plus en plus technique des produits de l'entreprise ;
- Une relation client de plus en plus digitalisée ;
- L'exploitation renforcée des données pour analyser l'évolution de son portefeuille clients ;
- Une complexification des négociations en lien avec l'évolution des exigences dans les cahiers des charges

PASSERELLES ENVISAGEABLES

Vous pouvez évoluer vers le métier de Responsable des ventes ou d'Acheteur(se) matières premières.

RESSOURCES TRANSVERSES

Ressources cognitives

Analyse et synthèse de l'information	● ● ○ ○
Résolution de problèmes	● ● ○ ○
Autonomie	● ● ○ ○
Innovation	● ○ ○ ○
Apprentissage et actualisation des compétences	● ● ○ ○

Ressources sociales et relationnelles

Communication orale	● ● ○ ○
Communication écrite	● ● ○ ○
Orientation client	● ● ● ○
Travail en équipe	● ● ○ ○
Influence et persuasion	● ● ○ ○
Gestion des relations interpersonnelles, des situations relationnelles délicates	● ● ○ ○

Ressources personnelles

Persévérance	● ● ○ ○
Traitement de situations sources de tension	● ○ ○ ○
Adaptabilité / réactivité / proactivité	● ● ○ ○
Rigueur et fiabilité	● ● ○ ○
Prise d'initiative / gestion des aléas	● ● ○ ○

Ressources personnelles

Ressources manuelles et pratiques	○ ○ ○ ○
-----------------------------------	---------