



Technico-commercial nautismes et services associes

ACTIVITES

Le Technico-commercial a pour fonction principale la vente de biens et services, qui nécessite obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et de savoirs techniques pour adapter l'offre aux attentes d'une clientèle.

C'est un négociateur-vendeur qui conseille cette clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes.

Il gère et développe ses activités dans le cadre d'une politique commerciale à laquelle il contribue.

Cinq fonctions essentielles caractérisent son activité :

- 1 – La vente de solutions technico-commerciales :
 - Préparation de propositions de solutions technico-commerciales
 - Négociation, conseil, vente
 - Organisation et suivi des affaires
- 2 – Le développement de clientèles :
 - Création de clientèles
 - Fidélisation des clients
 - Création durable de valeur dans la relation client
- 3 – La gestion de l'information technique et commerciale :
 - Veille stratégique technique et commerciale
 - Exploitation et analyse de l'information technique et commerciale
 - Évolution du système d'information technique et commerciale
- 4 – Le management de l'activité commerciale :
 - Mise à disposition d'une offre de biens ou services industriels
 - Évaluation de la performance commerciale
 - Management de l'équipe et du réseau commercial
- 5 – La mise en œuvre de la politique commerciale
 - Déclinaison et contrôle de plans d'actions commerciales
 - Participation à l'élaboration de l'offre de biens et services industriels
 - Contribution à l'évolution de la politique commerciale

PROFIL

Interface entre l'entreprise et son marché, le technico-commercial fait preuve de dynamisme, de disponibilité, de mobilité, de capacité d'écoute et de qualités de communication. Ouverture d'esprit, rigueur et méthode, persévérance, capacité d'anticipation, esprit d'équipe, capacité à travailler avec d'autres services de l'entreprise sont également des qualités indispensables pour remplir les missions qui lui sont confiées.

OU ?

Le titulaire du BTS Technico-commercial peut exercer son activité dans une entreprise industrielle, dans une entreprise prestataire de services industriels ou dans une entreprise de négoce de biens et services industriels. Il s'adresse à une clientèle professionnelle, mais aussi à une clientèle de particuliers dès lors que la prise en compte de la dimension technique du produit est nécessaire à la conclusion de la négociation.

DEBOUCHES ET EVOLUTIONS

Après quelques années d'expérience, il peut accéder à des emplois à responsabilité dont les appellations varient selon l'entreprise ou le secteur d'activité : Chargé de clientèle, chargé d'affaires, négociateur industriel, responsable commercial, responsable d'achats, responsable «grands comptes», responsable d'agence, acheteur, chef des ventes... À terme, en fonction de son expérience, il peut manager une équipe commerciale.

FORMATIONS :

NIVEAU III

BTS Technico-Commercial

NIVEAU II

Licence Cadre Commercial du Nautisme (F.I.N.)

**Avec
L' APPRENTISSAGE
j'assure
MON AVENIR**



**Chambre de Métiers
et de l'Artisanat**

Var

Se former à cette profession en Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Var :

IPFM – CFA DES METIERS DE LA MER ET DE L'AUTOMOBILE - 68 Allée des Forges 83500 La Seyne sur Mer - ☎ : 04.94.10.26.80

✉ cfalaseyne@cma-var.fr