

BTS TECHNICO-COMMERCIAL

Le/la spécialiste de la vente... Mais aussi l'expert(e) des produits de l'entreprise, et des besoins des clients : le/la technico-commercial(e) sait expliquer les arguments techniques à son client pour le faire acheter !

➤ Activités

- Prospecter le marché potentiel
- Développer un portefeuille client
- Vendre des produits industriels
- Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise
- Répondre aux appels d'offres
- Garantir l'efficacité du service de la signature à l'installation
- Assurer le service après-vente (assistance technique)
- Former les salariés
- Mener des actions de communication lors de manifestations événementielles

➤ Compétences

- Connaissances en marketing, gestion et droit commercial
- Connaissance forte du marché
- Maîtrise des techniques de vente
- Sens de l'écoute et de la persuasion
- Résistance à la pression
- Goût du challenge
- Maîtrise de l'anglais technique

Secteurs d'activités

- Automobile
- Aéronautique et spatial
- Naval
- Ferroviaire
- Mécanique
- Métallurgie
- Electrique, Electronique, Numérique et Informatique
- Equipements énergétiques

Environnement de travail

- Sur site industriel
- Travail en équipe, en lien avec les autres services de l'entreprise
- Déplacements fréquents

Perspectives d'évolution

- Acheteur industriel
- Directeur commercial
- Négociateur à l'international

- Conditions d'accès :**
- Après un **baccalauréat** général, technologique ou professionnel
 - Après une **première année** ou un **premier cycle universitaire** dans le cadre d'un parcours personnalisé

- Poursuites d'études possibles :**
- Licence professionnelle du domaine commercial ou technico-commercial
 - Ecole supérieure de commerce et de gestion
 - Ecole d'ingénieur