



QUI SUIS-JE ?

Technico-Commercial

dans le commerce interentreprises

Je m'appelle **Technico-Commercial (TC)**, mais aussi...
Attaché technico-Commercial, télévendeur, vendeur comptoir,
vendeur conseil, vendeur exposition, vendeur itinérant...

Je travaille dans le commerce interentreprises (commerce de gros - commerce international) qui regroupe :

- 120 000 entreprises (de la PME aux grands groupes internationaux) qui achètent et vendent à d'autres entreprises (PME, PMI, BTP, artisanat, commerce de détail/grande distribution...) ou à des collectivités en assurant notamment leur approvisionnement,
- 1 000 000 de salariés, dont 50% des fonctions commerciales.

Le Commerce Interentreprises, c'est vaste ! Où me trouve-t-on ?

Je travaille dans les entreprises de négoce de biens et services interindustriels (matériaux de construction, de composants électriques ou électroniques, appareils de sanitaire chauffage, pièces pour l'automobile, matériels de travaux publics et de manutention, fournitures industrielles ou encore peintures).

Vous voulez savoir ce que je fais exactement ?

Je vends **des biens et des services liés à ces biens (conditionnement, étiquetage, formation au produit,...)**.

- Je suis à la fois **commercial**, puisque je vends et parfois achète des produits, mais aussi **conseiller technique** parce que je connais mes produits sur le bout des doigts.
- J'**identifie et analyse les besoins** de mon client pour lui proposer une offre commerciale (technique et financière) adaptée....Et surtout, je le **fidélise**.

Sédentaire (dans un lieu de vente - salle d'exposition, comptoir... - ou dans un service commercial) **ou itinérant** (prospection et visite régulière de mes clients), j'ai une double **compétence technique et commerciale** avec des connaissances sur :

- mon secteur d'activité (dimensions techniques, commerciales, économiques...)
- mes produits et/ou services (conditions de fabrication, spécifications techniques)

- la mise en œuvre de mon produit chez mon client.

De plus, je maîtrise les technologies de l'information et de la communication.

Quelles sont les qualités d'un bon technico-commercial ?

- ▶ Anticipation
- ▶ Capacité d'écoute
- ▶ Disponibilité
- ▶ Dynamisme
- ▶ Esprit d'équipe
- ▶ Excellent relationnel
- ▶ Ouverture d'esprit, curiosité
- ▶ Persévérance
- ▶ Qualités de communication
- ▶ Rigueur et méthode

Après quelques années, j'aimerais devenir...

Acheteur, chef d'agence, chef des ventes, directeur régional, responsable commercial...

Vous aussi suivez mes traces en passant :

Un diplôme de niveau Bac, Bac + 2 (BTS Technico-commercial, DUT Techniques de commercialisation...) voire un Bac + 4/ + 5 (école de commerce, école d'ingénieur...).

... Pour en savoir plus :
www.capinterentreprises.com