

MÉTIERS  
D'AVENIR  
ET DE PASSION

LES MÉTIERS  
DES MACHINES  
ET TECHNOLOGIES  
DE PRODUCTION

Tech'  
2prod'



# TECHNICO COMMERCIAL



## C'EST QUOI ?

Le technico-commercial rencontre régulièrement les clients ou futurs clients de son entreprise. Pour mieux les conseiller, il doit comprendre quels produits ils fabriquent et de quelles machines ils ont besoin. Il transmet ensuite ces informations au bureau de recherche et développement (R&D) qui élabore de nouveaux produits. Il détermine la cohérence de la solution proposée et le cas échéant, propose cette solution à ses clients en partenariat avec le service commercial.



SYMOP  
Membre de la FIM



## TECHNICO-COMMERCIAL

### COMMENT ÇA SE PASSE ?

Parce que la vidéo-conférence et Internet ont leurs limites, il doit être prêt à se déplacer en France ou à l'étranger pour rencontrer de nouveaux clients.

### POUR QUI ?

Il faut avoir :

- Le sens du dialogue et du contact
- D'excellentes connaissances techniques doublées d'un vrai sens commercial

### QUELLES ÉVOLUTIONS DE CARRIÈRES ?

- Responsable d'une équipe
- Ingénieur d'affaires
- Consultant
- Directeur commercial

### QUELLES FORMATIONS ?

- Une formation technique de niveau Bac +2 au minimum, un diplôme complémentaire en commerce est apprécié (de plus en plus d'ingénieurs sont recrutés pour ce type de postes)

NB : Le complément s'acquiert dans l'entreprise avec l'expérience

### LES CHIFFRES DU SECTEUR

# 3 300 ENTREPRISES 50 000 SALARIÉS

- [www.tech2prod.com](http://www.tech2prod.com)
- [www.lesmetiersdelamecanique.net](http://www.lesmetiersdelamecanique.net)
- [www.les-industries-technologiques.com](http://www.les-industries-technologiques.com)
- [www.mecavenir.com](http://www.mecavenir.com)
- [www.isgroupe.com](http://www.isgroupe.com)
- [www.essa-eaps.isgroupe.com](http://www.essa-eaps.isgroupe.com)
- [www.onisep.fr](http://www.onisep.fr)
- [www.studyrama.com](http://www.studyrama.com)
- [www.letudiant.fr](http://www.letudiant.fr)



POUR  
EN SAVOIR  
PLUS

### ILS VOUS EN DISENT PLUS !

Thomas / 32 ans /

/ Technico-commercial, propose à ses clients des machines d'usinage et leurs accessoires et des lignes d'assemblage automatisées /

**“Mon métier ?  
Je le vois comme  
une pièce de théâtre  
dont je suis l'acteur  
principal.**

Adolescent, Thomas adore faire la fête avec ses amis : son sens du relationnel se révèle déjà !



Mon entourage me conseille les métiers de la vente. Mais je ne m'imagine pas proposer des calendriers en faisant du porte à porte : la technique me passionne. Bac STI – génie mécanique et productique et BTS technico commercial en poche, je trouve un premier emploi de TC sédentaire. Mais “l'appel du terrain” se fait sentir. Une formation complémentaire en anglais et je réalise mon rêve... je parcours désormais les routes de mon secteur géographique, enchaîne les rendez-vous, trouve des solutions aux problématiques de mes clients. Mon métier ? Je le vois comme une pièce de théâtre dont je suis l'acteur principal.

Un tuyau ? Ne pas partir de chez soi sans avoir écouté les infos, surtout s'il y a eu un match PSG/OM la veille, cela peut faciliter la vente d'une machine ! Absence de routine, mise en situation, nécessité de réactivité... des challenges qui m'enthousiasment jour après jour. Demain ? La vente, toujours la vente... responsable d'une équipe ou spécialiste d'un secteur clients (aéronautique, énergie, automobile...) ? L'avenir le dira. ”



SYMOP  
Membre de la FIM