

Fiche Métier

INGÉNIEUR·E TECHNICO-COMMERCIAL

(Autres dénominations : responsable des ventes en produits alimentaires intermédiaires, en matériel...)

COMPÉTENCES

Savoirs

- Connaissance des produits et procédés
 - Connaissance du tissu industriel
- Notions en techniques de négociation

Capacités

(savoir-faire et savoir-être)

- S'adapter, comprendre et convaincre les clients
- Gérer son temps et définir les priorités
 - Se tenir aux objectifs fixés
- Véhiculer l'image de l'entreprise
- Intégrité, tenir ses engagements
 - Combativité et diplomatie
- Gestion de l'incertain et des risques
 - Autonomie et esprit d'équipe

ENVIRONNEMENT DU MÉTIER

Localisation

Entreprises industrielles et commerciales

Particularités du métier

Conditions de travail

- Déplacements assez fréquents impliquant organisation, disponibilité, résistance physique
- Position d'interface entre les clients et l'entreprise
- Grande autonomie et forte responsabilité par la réalisation du chiffre d'affaires (incidence sur le salaire)
- Savoir parler plusieurs langues

Évolutions professionnelles envisageables

- Chef-fe des ventes, direction commerciale, direction technique

MISSION

Dans une zone géographique déterminée, développer le chiffre d'affaires lié aux ventes d'une gamme de produits ou de matériels sur la base d'argumentaires techniques, et le pérenniser en diversifiant l'offre et la clientèle, dans le cadre de la politique commerciale définie par la direction

ACTIVITÉS

PROSPECTION

- Analyser les besoins (nature, quantité, niveau d'exigence, délais) des clients de l'entreprise
- Recenser et analyser les marchés pouvant avoir besoin des produits ou matériels commercialisés par l'entreprise
- Identifier et contacter les clients potentiels
Les évaluer sur leurs références, solvabilité et antécédents
- Construire les argumentaires de vente en fonction du marché, du client... avec les services concernés
- Promouvoir et faire connaître les produits, services ou matériels (envoi d'échantillon ou de fiche technique, contacts directs en clientèle...)

CONCEPTION DE PRODUITS ADAPTÉS AUX BESOINS

- Analyser les spécifications techniques et les exigences à partir du cahier des charges des clients, en se faisant épauler et accompagner des spécialistes de l'entreprise si besoin
- Élaborer une conception du produit en concertation avec la R&D ou le bureau d'études
- Faire les propositions techniques et financières aux clients, en tenant compte de ses objectifs, priorités et logique de raisonnement

NÉGOCIATION - LIVRAISON

- Négocier les termes des contrats dans le cadre des limites pré-établies par la direction et les faire rédiger
- Mettre en œuvre la préparation des commandes (produits existants ou mise en fabrication de produits spécifiques) et les livraisons
- Fournir aux clients les prescriptions d'utilisation
- Relancer les clients en cas de non-paiements
- Résoudre les litiges avec les clients

ACTIVITÉS TRANSVERSALES

- Faire remonter les observations des clients sur les produits aux services concernés
- Explorer de nouvelles pistes produits/clients et les proposer à la direction générale ou à la R&D
- Assurer une veille scientifique et technique dans le domaine ainsi qu'une veille du marché et des concurrents
- Gérer les comptes clés (ou grands comptes = clients majeurs) sous tous les aspects (développement du chiffre d'affaire, communication, résolution de problèmes...)
- Promouvoir les produits lors de salons professionnels