**Qu’est-ce que c’est ?**

Créant le lien entre sa société et ses clients, il doit à la fois connaître ses produits sur le bout des doigts et savoir les promouvoir.

**Son job :**

Du premier contact au service après-vente, il est «fidèle au poste». Le client et le fournisseur, il les débusque, les suit pas à pas, les bichonne, les surveille, les entretient, à partir d’une prospection méthodique...   
Responsable d’une zone géographique, ce technicien aguerri à la négociation et à la vente part à la rencontre de nouveaux clients ou de nouveaux fournisseurs pour son entreprise. Une fois le contact établi, il analyse leurs besoins et leur propose des solutions techniques adaptées. Il est l’intermédiaire entre le client (ou le fournisseur) et les services internes de son entreprise. Il vend soit des produits standardisés, soit des produits réalisés sur mesure. Technicien, il est également capable d’expliquer concrètement et précisément le fonctionnement des produits qu’il propose à ses clients.   
En tant que commercial, il peut aussi conduire les négociations. Connaisseur et bon vendeur, il maîtrise toute la gamme qu’il présente à ses clients dans les moindres détails. Après quelques années d’expérience, le technico-commercial peut évoluer vers des postes d’encadrement, comme responsable de secteur, chef des ventes, chef de service importations, chef d’agence...   
En ce moment, le secteur de la vente recrute en masse, et les technico-commerciaux ont particulièrement le vent en poupe ! Et la situation ne devrait pas fléchir de sitôt...

**LES FORMATIONS :**

**Bacs conseillés**  
S ou STI.  
 **Le BTS Technico-commercial**

C’est le diplôme le plus adapté. En 2006, ce BTS, qui mêle techniques commerciales et enseignements industriels, a fait peau neuve. Il propose désormais comme spécialités : Matériaux du bâtiment ; Bois, matériaux dérivés et associés ; Domotique et environnement technique ; Énergie et environnement ; Énergie et services ; Équipements et systèmes ; Négoce de biens et services industriels ; Véhicules industriels et équipements automobiles ; Habillement et ameublement.

**Les autres BTS et DUT**  
Vous pouvez également suivre un BTS Électronique ou encore un DUT Génie électrique, et le compléter à la fac par une licence professionnelle, ou encore par une formation complémentaire d’une durée d’un an.  
  
**Les IUP**  
L’IUP Commerce et vente comporte une option Commercialisation des produits industriels (à l’université du Havre notamment).  
 **Les écoles spécialisées**

Des écoles comme l’**ECG (École de commerce et de gestion)** d’Orléans, l’ESCI (École supérieure de commerce et d’industrie), ou la Douai business school... proposent des formations technico-commerciales en un an ou plus à des bac + 2.

**BAROMÈTRE**

* Niveau d'études exigé
* De bac + 2 à bac + 4
* Salaire net mensuels de départ
* De 1500 à 2300 euros
* Recrutement et débouchés
* Modérés ou stables
* **QUALITÉS REQUISES**

● Habile négociateur.  
● Pédagogue.  
● Communicant.  
● Organisé  
● Autonome.  
● Disponible.

**SALAIRE**

Très variable, en fonction des secteurs et des modes de rémunération : il touche en général un salaire fixe, auquel viennent s’ajouter des commissions. Un technico-commercial débutant va toucher entre 1 150 € et 1 500 € brut par mois. En industrie électrique et électronique, par exemple, un technicien expérimenté gagne entre 1 800 € et 2 000 € brut par mois.