

## Ingénieur/e technico-commercial/e

L'ingénieur technico-commercial se distingue par sa double compétence : la négociation commerciale et la connaissance parfaite des produits qu'il vend. Spécialiste du sur-mesure, il sait adapter son offre et ses services aux besoins de ses clients.



### Les formations en Auvergne-Rhône-Alpes

[27](#)

formations à venir

### Les offres d'emploi aujourd'hui en Auvergne-Rhône-Alpes

- [Relation technico-commerciale](#)

## Pour élargir votre recherche :

[Les métiers du commerce et de la distribution](#)

Rendez-vous sur [Cleor Auvergne-Rhône-Alpes](#) pour obtenir des informations sur les conditions d'emploi de ce métier : potentiel d'embauche, salaire, types de contrat, entreprises présentes autour de votre lieu de recherche, ...



# Description métier

## Activités

### Intermédiaire

Qu'il vende une carte électronique, une machine agricole ou un nouvel engrais, le technico-commercial joue un rôle d'intermédiaire entre la production et le client. Dans son offre, il tient compte du planning de fabrication de son entreprise, des stocks et des délais de livraison.

### Des solutions adaptées

Comme tout commercial, il est capable de convaincre un client et de négocier un contrat. Mais il dispose d'un atout supplémentaire : ses connaissances techniques lui permettent d'analyser précisément les besoins de son interlocuteur et de lui proposer une solution sur mesure.

### Une assistance technique

Le technico-commercial ne se contente pas de vendre un produit. Suivant de près l'installation et la mise en route des appareils, il assure la formation des utilisateurs. Il garantit aussi l'efficacité du service après-vente : entretien régulier et intervention rapide en cas de panne.

## Où et comment ?

### En lien avec divers services

L'ingénieur technico-commercial travaille en étroite relation avec les salariés du bureau d'études, de la production et du service marketing. Ces échanges sont indispensables pour comprendre les caractéristiques des produits et pouvoir les expliquer ensuite aux clients.

### Sur le terrain

Privilégiant le contact direct, il utilise tous les moyens de transport mis à sa disposition pour rendre visite à ses clients. Sa journée peut commencer tôt et s'achever tard, une fois le dernier rendez-vous bouclé. Mobilité et disponibilité à toute épreuve font partie des conditions du métier.

# Compétences

Le sens des affaires

Pour exercer ce métier, il faut, bien sûr, savoir mener une négociation. Avec l'aisance relationnelle, la diplomatie et le sens de la persuasion que cela suppose. Pour les très gros contrats, l'ingénieur technico-commercial peut se faire aider par un ingénieur d'affaires.

Des compétences techniques

L'ingénieur technico-commercial n'est pas un vendeur comme les autres. Sa valeur ajoutée réside dans le fait qu'il sait cerner les problèmes pour y apporter des réponses précises. Et qu'il sait rendre accessible son savoir technique à ses clients.

Résistance au stress

Autonome dans l'organisation de son travail, il doit quand même rendre régulièrement des comptes à son supérieur hiérarchique. À savoir : atteindre les objectifs définis au préalable ! La pression du chiffre ne lui laissant guère de répit, mieux vaut, dans ces conditions, avoir les nerfs solides...

# Diplômes, certifications

## Diplômes et certifications

**Important.** Le parcours de formation pour accéder à un métier n'est pas toujours celui qu'on imagine ! Des professionnels qui exercent le même métier, ont parfois suivi des parcours de formation différents, sans oublier que ceux qui suivent la même formation n'exercent pas forcément le même métier !

Pour vendre des produits de haute technologie, les recruteurs donneront la préférence à des titulaires d'un bac + 5. Les entreprises peuvent donner le titre d'ingénieur technico-commercial à un salarié titulaire d'un bac+2 après quelques années d'expérience (à la production, par exemple).

### **Niveau bac + 5**

- Masters pro du domaine commercial avec spécialisation en technico-commercial
- Diplôme d'école d'ingénieurs (Esme-Sudria pour le génie électrique, ESB Nantes pour le bois et ECE pour l'électronique)
- Diplôme d'école supérieure de commerce et de gestion

### **• Niveau I : Master et supérieur**

- [Food Identity](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Ingénieur diplômé de l'institut d'enseignement supérieur et de recherche en alimentation, santé animale, sciences agronomiques et de l'environnement](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Ingénieur diplômé de l'université de technologie de Troyes spécialité matériaux et mécanique](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

- [Ingénieur diplômé de l'école spéciale de mécanique et d'électricité](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Ingénieur diplômé de l'école supérieure du bois](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Ingénieur diplômé du CESI](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Ingénieur diplômé du centre universitaire des sciences et techniques de l'université Clermont-Ferrand 2 spécialité génie biologique](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Manager de portefeuille de projets](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Manager en ingénierie d'affaires](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Master droit, économie, gestion mention management spécialité ingénierie d'affaires](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Négociateur d'affaires internationales](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

## • Niveau II : Licence ou Maîtrise

- [Chargé d'affaires en hautes technologies](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Chargé de développement commercial franco-allemand](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Chef de projet commercial pour l'agroalimentaire](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro arts, lettres, langues mention commerce spécialité collaborateur des activités internationales](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro commerce spécialité commerce international agroalimentaire - grande région](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro commerce spécialité commercialisation des aliments santé](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro commerce spécialité développement commercial et gestion des échanges](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro droit, économie, gestion mention commerce spécialité technico-commercial](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro droit, économie, gestion mention commerce spécialité technico-commerciale](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro droit, économie, gestion mention technico-commercial](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro industries chimiques et pharmaceutiques spécialité technico-commercial en instrumentation biotechnologique et biomédicale](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro technico-commercial](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Négociateur\(trice\) d'affaires](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Responsable technico-commercial France et international](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

## • Niveau III : BTS, DUT

- [Attaché\(e\) commercial\(e\)](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Certificat de spécialisation responsable technico-commercial : agrofournitures](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Certificat de spécialisation responsable technico-commercial : fruits et légumes](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Certificat de spécialisation responsable technico-commercial : produits carnés](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Certificat de spécialisation responsable technico-commercial en agro-équipements](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Certificat de spécialisation responsable technico-commercial en industries agroalimentaires : produits laitiers](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Certificat de spécialisation responsable technico-commercial en vins et produits dérivés : orientation commerce](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Certificat de spécialisation responsable technico-commercial en vins et produits dérivés : orientation produit](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

## • Autres certifications sans niveau, CQP

- [CQP attaché technico-commercial accès direct](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP attaché technico-commercial accès vendeur interne](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP attaché technico-commercial en négoce des matériaux de construction](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP négociateur en matériels agricoles et d'espaces verts](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP technico-commercial](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP technico-commercial en ingénierie d'équipements en thermique du bâtiment](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP technico-commercial en recouvrement](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP technico-commercial en vente de solutions informatiques \(domaine informatique\)](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

## • Sans niveau spécifique, habilitation

- [CQPM négociateur \(trice\) en matériels professionnels en agroéquipements](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQPM technico-commercial industriel](#)  
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

# Ressources

## Autres ressources

### **Publications Onisep :**

- Les métiers de l'électronique et de la robotique - Parcours - 2015 - Onisep
- Les métiers de l'informatique - Parcours - 2014 - Onisep
- Les métiers de l'énergie - Parcours - 2016 - Onisep
- Les métiers du marketing, de la publicité et de la vente - Parcours - 2016 - Onisep

### **Sites internet :**

- [www.symop.com](http://www.symop.com)  
Syndicat des entreprises de technologies de production

## Vidéos

