

Ingénieur(e) technico-commercial(e)

Substances chimiques, imprimantes, machines hydrauliques... pour vendre ces produits complexes, les entreprises font appel aux compétences spécifiques du technico-commercial, qui est à la fois un technicien pointu et un fin négociateur.

- **Synonyme(s)** : ingénieur(e) d'affaires, ingénieur(e) des ventes, cadre technico-commercial(e), responsable technico-commercial(e), ingénieur(e) commercial(e)
- **Métiers associés** : chargé(e) d'affaires en SSII (production automatisée), chargé(e) d'affaires industriel(le), responsable commerce électronique, technico-commercial(e) industriel(le)
- **Domaines professionnels** : Commerce...
- **Centres d'intérêt** : convaincre, négocier, faire du commerce, me déplacer souvent...

**Métier accessible après un bac S-SI
(Scientifique option Sciences de l'Ingénieur)
Métier accessible après un bac STI-GE et une classe prépa. par exemple
(Sciences et Technologies Industrielles spécialité Génie Electronique)**

Nature du travail

Vendre du sur-mesure

Qu'il vende une carte électronique, une machine agricole, un radiateur ou un nouvel engrais, l'ingénieur technico-commercial joue un rôle d'intermédiaire entre la production et le client. Pour les produits industriels standardisés, ses fonctions sont proches de celles d'un attaché commercial. Il prospecte et démarché les clients potentiels (entreprises et particuliers). Il analyse leurs besoins puis utilise ses compétences techniques pour leur proposer des produits ou des services adaptés. Son offre tient compte du planning de production de son entreprise, des stocks et des délais de livraison.

Pour les produits complexes ou les services adaptables à chaque client, ses compétences commerciales et techniques lui permettent de proposer une solution sur mesure à l'entreprise intéressée.

L'ingénieur technico-commercial doit connaître les caractéristiques du produit ou du service qu'il vend sur le bout des doigts afin de faciliter la négociation des contrats avec les clients. Cette phase constitue un moment fort de son activité. Il la conduit seul ou, en cas de très gros contrat, en collaboration avec un ingénieur d'affaires. Il assure encore le suivi de la commande. Dans le cas d'une offre sur mesure, il fait le lien avec le bureau d'études, qui va mettre au point la commande du client, puis avec la fabrication. Si nécessaire, il se met en relation avec les sous-traitants.

Mais son travail ne s'arrête pas là. Une fois le produit vendu, le technico-commercial assure une assistance technique auprès des clients. Dans le cas, par exemple, d'une machine complexe, il en suit l'installation, de la réception à la mise en route. Par ailleurs, sa mission inclut la maintenance, dans le cadre du service après-vente. Ainsi, c'est à lui que le client fera appel en cas de panne. Un ou plusieurs déplacements seront alors nécessaires pour résoudre le problème, proposer une amélioration. Enfin, la fonction technico-commerciale s'étend à la formation des utilisateurs.

Conditions de travail

Mobilité et autonomie

L'ingénieur technico-commercial travaille avec de nombreux services de l'entreprise : le bureau d'études, la production et le service marketing. Ces échanges sont indispensables pour comprendre les produits et pouvoir les expliquer ensuite aux clients.

Ce professionnel est souvent présent sur le terrain pour mener des négociations, et se déplace fréquemment chez les clients. La mobilité fait donc partie intégrante de sa fonction. Très autonome, il s'organise seul pour atteindre les objectifs dictés par la direction de l'entreprise, dont il dépend.

La journée d'un ingénieur technico-commercial commence tôt s'il doit prendre la route ou l'avion, et peut se terminer tard, après le dernier rendez-vous. La pression du chiffre à atteindre fait partie des contraintes du métier. Ce commercial a en effet des comptes à rendre !

Vie professionnelle

Des besoins importants

La compétence technique rend la concurrence entre les candidats moins dure que pour des postes uniquement liés à la vente. Cette fonction bénéficie d'un marché porteur. Les postes se trouvent principalement dans des entreprises qui commercialisent des biens d'équipement ou des produits à technologie avancée (téléphones portables, outils de télécommunications, etc.). Le boom de ces technologies nécessite le recrutement d'ingénieurs spécialisés. Un technicien ou un ingénieur issu de la production peut être recruté comme technico-commercial s'il fait la preuve de ses aptitudes à la vente. Par ailleurs, environ 20 % des offres d'emploi s'adressent à des débutants.

Les jeunes ingénieurs sont pratiquement assurés d'obtenir le statut de cadre à l'embauche. Les changements d'entreprise au cours des premières années de vie active sont fréquents. Ils permettent de ne pas s'enfermer dans une seule spécialisation.

Un technico-commercial peut évoluer vers les fonctions d'ingénieur d'affaires, de consultant ou de directeur commercial. Les postes de haut niveau (encadrement, gestion d'un service, commerce international...) sont accessibles après de nombreuses années d'expérience et nécessitent la pratique d'une ou de deux langues étrangères.

Rémunération

Le salaire mensuel brut d'un débutant de niveau bac+2 est compris entre **1 300** et 1 700 euros, auxquels s'ajoute un intéressement sur les ventes réalisées.

Compétences

Rigueur et relationnel

Pour exercer ce métier, il faut savoir mener une négociation commerciale. Souriant, diplomate, convaincant : les qualités d'un bon vendeur sont connues. Mais la comparaison avec le commercial polyvalent s'arrête là, car la valeur ajoutée du technico-commercial réside d'abord dans ses connaissances techniques. En effet, lors de la négociation d'une vente, le professionnel qui occupe ce poste doit traduire des données techniques pour se mettre à la portée du client. Autonome et organisé, il doit cerner les problèmes, faire preuve d'initiative et prendre les bonnes décisions. En résumé, il ou elle doit être un homme ou une femme d'action !

Bac + 2 et plus :

Le niveau bac + 2 est le minimum requis pour accéder à la fonction. Il est assez courant que les entreprises donnent le titre d'ingénieur technico-commercial à un salarié de niveau bac + 2 à bac + 4 (qui n'est donc pas diplômé d'une école d'ingénieurs), ayant acquis plusieurs années d'expérience.

- **BTS technico-commercial**
- BTSA technico-commercial, pour le domaine agricole. Il offre cinq options dans plus de cent établissements :
 - BTSA Technico-commercial spécialité végétaux d'ornement
 - BTSA Technico-commercial spécialité produits d'origine forestière
 - BTSA Technico-commercial spécialité produits alimentaires
 - BTSA Technico-commercial spécialité boissons, vins et spiritueux
 - BTSA Technico-commercial spécialité agrofournitures
- DUT Génie de la distribution industrielle (expérimental) à Charleville-Mézières
- **DEUST technico-commercial (bac + 2)**
- Licences professionnelles (bac + 3) dans le domaine technico-commercial, préparées à l'université.
- Masters professionnels (bac + 5) de spécialisation à la fonction technico-commerciale
- Diplômes des ESDC (écoles supérieures de double compétence), qui ont chacune leur spécialité. Un concours commun est ouvert aux titulaires d'un bac + 2 scientifique et technique. Les études, d'une durée de deux ans, sont basées sur l'alternance école/entreprise.
- Diplômes de certaines écoles supérieures de commerce proposant des formations à vocation technico-commerciale
- Diplômes de certaines écoles d'ingénieurs proposant des formations technico-commerciales ou des options en commerce et marketing. On peut citer l'ECE, pour l'électronique, et l'ESME Sudria, pour le génie électrique, toutes les deux à Paris ; l'ESB à Nantes pour le bois ; les ENI de Metz et de Tarbes ; l'ENITA de Clermont-Ferrand pour les produits agricoles et agro-alimentaires...

Des formations menant au métier :

- **BTS Technico-commercial**
- DUT Génie de la distribution industrielle (expérimental)
- BTSA Technico-commercial spécialité agrofournitures
- BTSA Technico-commercial spécialité boissons, vins et spiritueux
- BTSA Technico-commercial spécialité produits alimentaires
- BTSA Technico-commercial spécialité produits d'origine forestière
- BTSA Technico-commercial spécialité végétaux d'ornement
- CSA Responsable technico-commercial : horticulture ornementale
- DEUST Technico-commercial en dermopharmacie et cosmétologie
- Diplôme d'ingénieur de l'Ecole nationale d'ingénieurs des travaux agricoles de Clermont
- Diplôme d'ingénieur de l'Ecole spéciale de mécanique et d'électricité
- Diplôme d'ingénieur de l'Ecole supérieure du bois
- Diplôme d'ingénieur du Centre d'études supérieures industrielles spécialité génie industriel en partenariat avec l'ITII Aquitaine
- Licence pro Commerce option attaché commercial industriel
- Licence pro Droit, économie, gestion commerce spécialité achat et commercialisation des produits industriels à l'international
- Licence pro Droit, économie, gestion commerce spécialité commercialisation de matériel de travaux publics et véhicules industriels
- Licence pro Economie et gestion commerce spécialité technico-commercial en milieu industriel
- Licence pro Economie et gestion commerce spécialité technico-commercial en produits et services industriels
- Licence pro Economie gestion commerce, commerce et vente appliqués à l'industrie spécialité formation de technico-commerciaux
- Licence pro Economie, gestion commerce spécialité commerce électronique
- Licence pro Management des organisations option gestion de l'entreprise et réseaux de communication
- Licence pro Science du management commerce spécialité commercialisation d'équipements et services industriels
- Licence pro Sciences et technologies production industrielle spécialité innovation et développement industriel
- Licence pro Sciences et technologies systèmes informatiques et logiciels spécialité métiers du web et du commerce électronique
- Licence pro Sciences, technologies, santé, électricité et électronique spécialité métiers du commerce industriel
- Responsable de projets industriels option marketing-vente en milieu industriel
- Responsable en ingénierie et négociation d'affaires