

Technico-commercial en informatique

Le champion de la solution informatique sur mesure pour les entreprises et les administrations, c'est l'ingénieur technico-commercial ! Son rôle : accompagner le projet, de sa négociation commerciale à sa réalisation technique.

- **Domaines professionnels :** Commerce, Informatique...
- **Centres d'intérêt :** aider, conseiller, convaincre, négocier, faire du commerce...

**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

Avant et après la vente

Avant la vente, sa principale mission est de venir à la rescousse du commercial, afin de convaincre techniquement un client pour qu'il achète du matériel, des logiciels ou des prestations informatiques, adaptés à ses besoins. Après la vente, l'ingénieur technico-commercial supervise la réalisation du projet jusqu'à son terme, afin de donner entière satisfaction au client.

Technicien et commercial

Ainsi, l'ingénieur technico-commercial ne fait pas que du chiffre ! Technicien, il connaît parfaitement les produits ou les prestations offerts par son entreprise ainsi que ceux de la concurrence. Ses arguments techniques lui permettent de démontrer aux clients que leur investissement sera réellement utile pour améliorer leurs performances. Commercial, il est capable d'adapter son offre à la demande en fonction de la concurrence. Et surtout, il sait mettre en confiance la clientèle pour la satisfaire... et la fidéliser !

Conditions de travail

En entreprise

Les sociétés de services en ingénierie informatique (SSII) sont les principaux employeurs des ingénieurs technico-commerciaux. Mais ils peuvent également travailler pour les constructeurs et les distributeurs de matériels informatiques, les opérateurs de télécommunications ou encore les éditeurs de logiciels et de progiciels...

Activité plurielle

Assister techniquement l'ingénieur commercial dans la réponse à des appels d'offre et dans la négociation commerciale, suivre les différents projets (avant et après la vente), assurer la mise à jour des produits, former les clients et les distributeurs aux nouveaux produits, veiller à ce que tous les engagements vis à vis des clients soient respectés, assurer la représentation de son entreprise dans les salons professionnels, les expositions... Son emploi du temps est chargé, d'autant qu'il doit également réactualiser en permanence ses connaissances techniques !

Vie professionnelle

Optimisme pour l'emploi

Les perspectives de recrutement des cadres et ingénieurs informaticiens redeviennent favorables. En effet, le secteur connaît actuellement une embellie sur le plan économique car les investissements informatiques des entreprises et des administrations progressent. De plus, de nombreux informaticiens vont bientôt partir à la retraite : ce «papy boom» devrait également favoriser la reprise des embauches.

Spécialisations possibles

L'ingénieur technico-commercial peut se spécialiser dans l'après-vente : dans ce cas, en tant que chargé d'affaires, il informe et conseille le client quant à l'utilisation du produit vendu (logiciels...). À l'aise dans le cadre des négociations avec les clients, il peut s'orienter vers le poste d'ingénieur commercial «pur».

Plus de responsabilités

Il peut aussi se diriger vers des fonctions similaires mais où les responsabilités commerciales sont plus importantes. C'est le cas de l'ingénieur d'affaires qui prend en charge la vente d'un ensemble de produits informatiques en pilotant le travail des ingénieurs commerciaux et des ingénieurs technico-commerciaux.

Rémunération

Salaire du débutant

Entre **2 800** euros et **3 800** euros brut/mois.

Compétences

Homme de dialogue

Pour se lancer dans ce métier, pugnacité, forte résistance au stress, réactivité et adaptabilité sont importantes, ainsi que des qualités d'écoute et de négociation. Homme de dialogue, il sait mettre en confiance sa clientèle pour la convaincre et la fidéliser. Travaillant en équipe, notamment avec les ingénieurs commerciaux, il doit adjoindre un excellent sens relationnel.

Diplômé et pédagogue

Les ingénieurs technico-commerciaux sont avant tout... des ingénieurs ! Diplômés d'une école d'ingénieur en informatique, voire d'un master professionnel, ils sont compétents pour expliquer aux clients des produits informatiques de plus en plus complexes.

Doublement compétent

Comme leur fonction est aussi de convaincre les clients, la double compétence (technique et commerciale) est très appréciée des recruteurs. Les diplômés ayant suivi un double cursus (école d'ingénieurs, suivie d'une spécialisation clientèle) et/ou possédant une expérience professionnelle réussie dans le métier tireront leur épingle du jeu...

Acquérir une double compétence :

- Certaines écoles supérieures de commerce (ESSEC à Cergy-Pontoise, Sup de Co Rennes...) proposent des options portant sur les nouvelles technologies d'information et de communication (NTIC), le e-commerce ou des masters spécialisés ou encore des MBA management et technologie. Recrutement sur concours.
- L'école Euridis à Paris forme des ingénieurs commerciaux en NTIC.
- Certaines écoles d'ingénieurs généralistes, accessibles sur concours, proposent une spécialisation en commerce, vente : Centrale, Mines, Polytechnique, INSA, UTT UTC...
- Les écoles d'ingénieurs avec une filière informatique sont également accessibles sur concours : ENST Paris, ENSEEIHT Toulouse, EISTI à Cergy-Pontoise et Pau...
- Les écoles privées, spécialisées en informatique sont nombreuses et de niveau inégal.
- Les parcours de formation les plus appréciés des recruteurs sont les cursus hybrides en technologie et management/vente, proposés conjointement par une école d'ingénieurs et une école de commerce. Par exemple : Télécoms Paris avec ESSEC ; master spécialisé chargé d'affaires en technologies de l'information proposé par ESC Rennes et Supélec...
- À l'université : les masters pro des IAE (instituts d'administration des entreprises), les masters pro MIAGE, les masters pro liant universités et écoles.