

TECHNICO-COMMERCIAL

Descriptif du métier et missions principales

Le technico-commercial est un salarié de la force de vente, qui possède une double compétence technique et commerciale. Il commercialise des produits. Il doit ainsi avoir une connaissance précise du produit qu'il commercialise.

Il intervient tout au long du cycle de la vente.

Ce professionnel doit donc, dans un premier temps, rechercher de nouveaux clients puis les fidéliser. Il s'occupe ensuite du suivi commercial et d'assurer le service après-vente.

Conditions d'accès au métier

Diplôme requis : bac+2/3

Le technico-commercial a une formation technique et commerciale, souvent acquise par le biais d'un Brevet de technicien supérieur Technico-commercial ou tout autre BTS (Conception de Produits Industriels, par exemple) permettant d'avoir des compétences techniques dans un domaine.

Cette formation peut éventuellement être complétée par une licence professionnelle technico-commerciale pour assurer un niveau bac+3, reconnu au niveau international.

Le parcours d'études avec l'Université Paris-Panthéon-Assas

- [Licence d'Administration Economique et Sociale](#)

Qualités et compétences requises

- **Sens relationnel**
- **Sens de la négociation**
- **Compétences en vente**
- **Force de persuasion**
- **Polyvalence**

Parler anglais couramment est un plus pour intégrer une entreprise notamment à l'international.

Mission Orientation-Emploi

CIO

92, rue d'Assas, 75 006 Paris Tél. 01 44 41 58 75

Lundi au Jeudi 9h30 à 17h et Vendredi matin de 9h30 à 12h/cio@u-paris2.fr

Emploi

Le salaire moyen d'un technico-commercial débutant est de 22 000 euros annuels.

Toutefois, ce salaire peut rapidement augmenter après quelques années d'expérience, surtout grâce aux primes. Ainsi, le salaire moyen d'un technico-commercial expérimenté se situe aux alentours de 40 000 / 45 000 euros à l'année et peut facilement augmenter avec les primes.

Pour aller plus loin

1) Ressources disponibles en salle de documentation du CIO

Classeur CIDJ n°2.322

Dossier documentaire n°514

ONISEP PARCOURS. *Les métiers du commerce et de la vente*. 2022

ONISEP Parcours. *Les métiers du commerce, du marketing et de la publicité*. 2021

2) Liens utiles

- www.commerciaux.com

Offres d'emploi dans le commerce classées par métiers, comptes candidats

- www.jobmarketingvente.com

Offres d'emploi dans le marketing et la vente par métiers et régions, annuaires des recruteurs, fiches métiers, conseils carrière, CVthèque.

- www.marketvente.fr

Offres d'emploi dans la vente et le marketing par métiers, thématique et ville

Sources utilisées pour réaliser cette fiche

- <https://www.oriane.info/>
- <http://www.cidj.com/>
- <http://www.onisep.fr/Decouvrir-les-metiers>
- <https://www.orientation-pour-tous.fr/>
- Classeurs du CIDJ

Mission Orientation-Emploi

CIO

92, rue d'Assas, 75 006 Paris Tél. 01 44 41 58 75

Lundi au Jeudi 9h30 à 17h et Vendredi matin de 9h30 à 12h/cio@u-paris2.fr

- ONISEP. *Le dico des métiers*. 2018.

Mission Orientation-Emploi

CIO

92, rue d'Assas, 75 006 Paris Tél. 01 44 41 58 75

Lundi au Jeudi 9h30 à 17h et Vendredi matin de 9h30 à 12h/cio@u-paris2.fr