

Ingénieur technico commercial

Appellations couramment utilisées

Technico-commercial

Description synthétique

Son activité l'amène à devoir comprendre les problématiques liées à la gestion globale des systèmes d'information. Il est chargé d'analyser les besoins des clients et prospects et de leur proposer les produits ou les services adaptés, de les accompagner dans leur démarche et de les fidéliser. Ses connaissances techniques lui permettent de gérer son portefeuille clients sans avoir besoin à chaque fois, de faire intervenir un ingénieur avant-vente.

Activités principales

- Gérer un portefeuille de clients
- Qualifier l'environnement technique du client
- Proposer une solution technique adaptée à une demande ou une problématique client
- Analyser les problèmes ou les besoins techniques des clients
- Promouvoir l'offre de services ou de produits dont il a la charge

Activités accessoires

- Répondre aux appels d'offres
- Développer son portefeuille de clients

Savoir-faire spécifique nécessaire

- Conseiller les clients dans leurs choix techniques
- Elaborer une proposition commerciale et technique
- Négocier les contrats de vente
- Respecter les objectifs commerciaux fixés par la direction commerciale
- S'assurer de l'avancement des projets
- Etre à l'écoute de nouveaux besoins

Connaissances spécifiques requises

- Techniques de ventes
- Techniques de négociation
- Connaissances des produits ou services de l'entreprise
- Connaissances techniques liées à l'univers des clients et des produits

Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)

Une première expérience acquise dans un domaine technique est très souvent demandée à des profils de niveau Bac+2 ou de bonnes connaissances techniques à des diplômés de niveau Bac+4 ou 5.