

Négociateur(trice) technico-commercial(e)

LE MÉTIER

Le/La Négociateur(trice) technico-commercial(e) exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il/elle élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et évalue les résultats. Il/elle prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Il/elle conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

LES PRINCIPALES MISSIONS

- Evaluer les besoins du client en amont
- Définir la solution adaptée au développement des ventes
- Réaliser un travail de prospection de la clientèle visée ou à fidéliser
- Elaborer une proposition commerciale qui, après négociation, lui permettra de conclure un contrat



ÉVOLUTION

Avec de l'expérience, le(la) négociateur(trice) technico-commercial(e) peut accéder à d'autres fonctions : responsable des ventes, directeur commercial.

SECTEURS D'ACTIVITÉ ET EMPLOIS ACCESSIBLES AVEC LE TP DE NÉGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E)

Le métier peut être exercé dans tous les domaines d'activité

- entreprises industrielles, commerciales
- sociétés de services

- Technico-commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires
- Attaché(e) commercial(e)
- Cadre technico-commercial(e)

CONDITIONS D'EXERCICE

- Le(la) négociateur(trice) technico-commercial(e) travaille beaucoup en autonomie et seul(e) en général. Certaines organisations lui rattache un(e) commercial(e) avec qui il/elle collaborera en binôme.
- Les déplacements sont fréquents et il est nécessaire de posséder le permis de conduire.

Salaire Min.
1300€

Salaire Max.
6200 €

**Salaires bruts mensuels (Source: Pôle Emploi IMT)
Le salaire d'un.e négociateur.rice technico commercial.e
peut varier de manière significative en fonction de ses
objectifs et de ses primes.*



QUALITÉS REQUISES

- Bon relationnel
- Force de persuasion
- Dynamisme