

TECHNICO-COMMERCIAL(E)

**Un(e) technico-commercial(e) est une personne
qui écoute le client, trouve le meilleur produit ou la meilleure solution
pour répondre à ses besoins ou ses attentes**

Connais-tu un(e) technico-commercial(e) ?

Ce n'est pas un commerçant !!! **C'est un présentateur !!!**

- Sais-tu que c'est grâce à sa capacité d'écoute qu'il déniche le meilleur produit ou la meilleure solution au meilleur prix pour satisfaire son client ?
- Sais-tu encore qu'il s'engage sur le long terme et qu'une fois les produits vendus, il garde le contact avec ses clients pour s'assurer que tout fonctionne et répond ainsi à ses besoins ?
- Sais-tu encore qu'il voyage parfois à l'autre bout du monde pour proposer des solutions toujours plus innovantes ?
- Sais-tu qu'il doit s'informer sans cesse pour connaître parfaitement les nouveaux produits qui respectent les normes de sécurité et l'environnement afin de conseiller au mieux les clients ?

Tu l'auras compris ce n'est pas un simple représentant c'est un conseiller, un expert, il a une parfaite connaissance technique et pratique des produits.

Un animateur hors pair des produits !

BAC +2 à BAC+5, DUT, BTS ou ingénieur technique doublé d'une compétence commerciale et de la connaissance des marchés/canaux de vente.

Tu aimes la liberté, conseiller, écouter et trouver la meilleure solution ... alors ce métier est pour toi !

Tu aimes participer à la protection de l'environnement en apportant au client des solutions et des produits intervenant sur la réduction de consommation d'énergie, les énergies renouvelables ...

Tu aimes les nouvelles technologies ? Les comprendre, convaincre de leurs performances, décrocher de nouveaux marchés ... alors lances-toi !