

# Technico-commercial dans une éco-entreprise



## > Les missions :

Le technico-commercial assure la promotion et la vente des produits éco-industriels auprès des entreprises et des collectivités locales.

En partenariat avec les cadres de la fonction études/projets et les cadres d'exploitation, il prépare et négocie les offres, prospecte des clients, suit un portefeuille de contrats, organise les réponses aux consultations des marchés publics. Il peut parfois effectuer des opérations de publicité et de communication en organisant, par exemple, des salons ou des campagnes promotionnelles...

## > Le niveau de formation :

Il aura au minimum le BTS technico-commercial.



## > Le salaire

Il varie considérablement selon la structure employeuse, selon les compétences et l'expérience du technicien.



## > Les employeurs

Le secteur privé est le principal employeur : éco-entreprises, fournisseurs de produits et de services pour la prévention et le traitement des pollutions, bureaux d'études...



## > Les qualités et les compétences requises

C'est un métier qui, dans le domaine de l'environnement, demande :

- Une bonne connaissance du secteur et des techniques
- De bonnes connaissances de la réglementation environnementale
- Un excellent sens relationnel avec la clientèle
- Des capacités d'autonomie
- Une forte mobilité et disponibilité
- Un dynamisme important
- Une capacité d'écoute du marché et de ses évolutions
- Une bonne maîtrise de la micro-informatique
- Une bonne maîtrise des langues étrangères (anglais, allemand ou espagnol)



## > Les caractéristiques du métier

Le technico-commercial travaille sous la responsabilité du directeur commercial qui est chargé de mettre en œuvre la stratégie marketing, de gérer les clients les plus importants et de développer le chiffre d'affaires global d'un secteur ou d'un produit (chef de groupe, chef de produit). Son action peut être circonscrite à un secteur géographique, à une certaine clientèle et/ou à un type de produit. La vente concerne souvent des matériels, process ou services opérationnels.



## > Les débouchés

Les marchés éco-industriels continuent de croître un peu plus rapidement que l'activité générale ; ce qui va de pair avec une relative évolution des emplois dans ce type d'entreprises, dont les postes de technico-commerciaux.



## > Pour aller plus loin dans le projet

Les conseillers d'orientation/psychologues des centres d'information et d'orientation (CIO) ou des établissements scolaires sont disponibles pour accompagner les porteurs de projets. Les services universitaires d'accueil, d'orientation et d'insertion professionnelle (SCUIO) implantés dans les universités proposent aux étudiants un important fond documentaire, des conseils pour l'orientation, et une aide à l'insertion professionnelle. Annuaire des CIO en France : <http://www.education.gouv.fr/orient/listcio.htm>  
Annuaire des SCUIO en France : [http://www.onisep.fr/national/ou\\_informer/html/cio\\_paio\\_ml\\_scuio/minihome.htm](http://www.onisep.fr/national/ou_informer/html/cio_paio_ml_scuio/minihome.htm)

Source : APEC