

TECHNICO-COMMERCIAL

Missions

Négociateur et vendeur, le technico-commercial assure la vente de biens et services tout en apportant une expertise technique.

Ses missions sont les suivantes :

Relationnel

Négocier les contrats avec les fournisseurs et futurs clients

Négociation

Gérer les coûts, les marchandises, les plannings de production et les délais de livraison

Capacité d'écoute

Organiser et planifier les approvisionnements nécessaires

Challenge

Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise

Résistance au stress

Perspectives d'évolution

Responsable grands comptes
Responsable du développement commercial

Quelle formation

BTS NDRC

BTS Banque