

Conseiller technico-commercial

RNCP14438 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	250w, 200w
Code(s) ROME	D1407, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	14/04/2017

Certificateur(s)

OGEC la Joliverie - Centre de formation professionnelle (CFP) La Joliverie

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le conseiller technico-commercial exerce ses missions tout au long du cycle de vente : en amont, au moment et après l'acte de vente et de négociation.

Pour la préparation de l'acte de vente, il doit définir et/ou présenter l'offre de produits et de services aux clients et travailler en interface avec les équipes techniques et le département commercial.

Dans l'acte de vente, il est chargé de prospecter une clientèle de professionnels. Son objectif est de proposer des solutions techniques selon les besoins, les impératifs du client. Ainsi, il doit étudier la faisabilité technique de la demande du client, proposer des solutions, établir le devis, et négocier avec le client les modalités de vente. De façon plus générale, son activité le conduit à : organiser et planifier son activité, identifier les contraintes et les opportunités du marché, définir le plan d'action commercial.

Après la vente, il participe à l'élaboration du planning de réalisation et réalise le suivi technique de la commande auprès du bureau d'études et/ou de fabrication. Il assure la diffusion de l'information auprès du client tout au long du processus, et en cas de besoin, il anime la formation des utilisateurs.

Selon son expérience, il peut coordonner une équipe commerciale et animer un réseau de revendeurs. Dans ce cadre, il définit une stratégie commerciale en cohérence avec la politique commerciale de l'entreprise, il suit et analyse les résultats des ventes pour proposer, le cas échéant, des ajustements en termes d'organisation ou de management. Après quelques années d'expérience, il intervient dans des actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation...)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

Dans la fonction négociation - vente :

- organiser et planifier son activité dans l'objectif de développement commercial
- gérer et développer la relation client

Dans la fonction organisation et management de la force de vente :

- définir une stratégie commerciale en cohérence avec la politique de l'entreprise
- mettre en place le suivi de l'activité commerciale
- organiser et animer le service commercial

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le conseiller technico-commercial trouve sa place dans les entreprises commerciales, industrielles ou les entreprises d'ingénierie ou de service.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Technico-commercial

Attaché commercial

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

5 personnes dont 3 professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	14/04/2017
--	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

site internet : <http://www.cfpcf-la-joliverie.com>

C.F.P. C.F.A. La Joliverie

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/14438/>