

CQP Technico-commercial(e) des industries chimiques

RNCP27381 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Sans niveau – le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé
Code(s) NSF	222w
Formacode(s)	11554, 34581
Code(s) ROME	D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3108 — Industries chimiques et connexes
Date d'échéance	18/12/2021

Certificateur(s)

FRANCE CHIMIE · SIRET : 78435885500038

Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP) des industries chimiques - Union des industries chimiques (UIC)

<http://www.uic.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le CQP Technico-commercial(e) des industries chimiques est en lien avec le métier de technico-commercial(e).

Le (la) technico-commercial(e) a en charge la prospection et le développement du chiffre d'affaires de gammes de produits industriels ou de services de son entreprise, sur un territoire géographique défini.

Il (elle) démarcher des clients et des prospects professionnels. À partir d'une analyse des besoins de ses clients formalisés par un appel d'offres ou d'un cahier des charges et de son expertise technique, il (elle) propose des solutions industrielles pertinentes sur le plan des fonctionnalités techniques, de la mise en œuvre et des services apportés. Il (elle) les formalise dans un document technique et commercial.

Il (elle) réalise le suivi de l'exécution des contrats, le suivi de ses clients, s'assure de leur satisfaction et met en œuvre des actions correctives, le cas échéant.

Il (elle) réalise le suivi budgétaire et assure le reporting de son activité.

Les principales situations professionnelles rencontrées sont les suivantes :

- Planification et organisation de son activité commerciale
- Prospection (prise de rendez-vous, relances, visites et entretiens commerciaux auprès d'une clientèle professionnelle pour la promotion et la vente de sa gamme de produits)
- Suivi et reporting de son activité commerciale (suivi des ventes et de ses résultats commerciaux et reporting)
- Proposition et négociation de solutions industrielles dans le domaine de la chimie adaptées aux besoins des clients
- Gestion et fidélisation d'un portefeuille client (suivi de la satisfaction des clients, traitement des réclamations)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences attestées :

Compétence 1 – Elaborer et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales

Compétence 2 – Assurer le suivi de son activité commerciale

Compétence 3 – Communiquer avec différents interlocuteurs

Compétence 4 – Analyser les besoins des clients

Compétence 5 – Elaborer une offre industrielle technique et commerciale adaptée aux besoins des clients

Compétence 6 – Traiter les réclamations des clients et identifier les points d'amélioration

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activité :

Les salariés titulaires du CQP Technico-commercial(e) des Industries Chimiques exercent leur activité au sein d'un service commercial ou de la direction commerciale de sites chimiques.

Les secteurs de production chimique sont les suivants :

§ Chimie minérale (fabrication de gaz industriels, colorants, pigments, produits azotés, engrais, fabrication d'autres produits chimiques inorganiques de base...)

§ Chimie organique (fabrication de caoutchoucs synthétiques, matières plastiques de base, fabrication d'autres produits chimiques organique de base...)

§ Spécialités chimiques (pesticides, peintures, encres, vernis, mastics, produits explosifs, colles, huiles essentielles...)

§ Savons, parfums et produits d'entretien

§ Fabrication de produits pharmaceutiques de base

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type emplois accessibles :

Technico-commercial(e); Délégué(e) commercial(e); Attaché(e) commercial(e)

RÈGLEMENTATIONS 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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 556 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 127
Jugés difficiles à recruter	41 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Le jury paritaire national est composé de 50% de représentants « employeurs » et 50% de représentants des « organisations syndicales »

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 18/12/2021

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.jetravailledanslachimie.fr

Observatoire des Industries Chimiques

OPCA DEFI

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/27381/>