

# Commerce option technico-commercial en milieu industriel

RNCP3240 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                                   |
|-------------------------|---------------------------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                                          |
| Sigle                   | Licence Professionnelle — Licence professionnelle |
| Code(s) NSF             | 312                                               |
| Code(s) ROME            | D1406                                             |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement de droit                           |
| Date d'échéance         | 31/10/2019                                        |

## Certificateur(s)

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE

Université de Cergy-Pontoise

<http://www.u-cergy.fr>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Connaisseurs des processus de fabrication et des besoins des clients et du marché, ces technico-commerciaux proposent, en collaboration avec les services de production, les bureaux d'études, des solutions techniques afin d'adapter les produits à la demande de la clientèle. Ils réalisent dans un secteur géographique et dans un domaine (type de marché, de produit, de clientèle) les objectifs quantitatifs et qualitatifs.

Ils gèrent et développent un portefeuille de clients industriels. Ils assurent le suivi des ventes, exploitent les données commerciales, conseillent, informent et apportent une assistance technique sur les produits de l'entreprise.

Ils prospectent de nouveaux marchés, et participent au chiffrage, à la négociation commerciale des contrats. Leur champ d'activité s'étend des produits standards jusqu'au sur mesure.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

.

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- Représentant technico-commercial
- Vendeur de solutions industrielles
- Responsable clientèle
- Chef de produit

### 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).

|                                            |                                                                                                                                                                                                              |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Faible (2/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.                                                                                                        |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                            |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 3 189 €                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 9 109                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 29 %                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 5 %                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique                                                |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Personnes ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE

Idem

### COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

## Base légale

|                                            |            |
|--------------------------------------------|------------|
| <b>Date d'échéance de l'enregistrement</b> | 31/10/2019 |
|--------------------------------------------|------------|

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.iut.u-cergy.fr>

<http://www.u-cergy.fr/>

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3240/>