

Fiche Métier

Technico Commercial

Domaine fonctionnel : COMMERCE

Le Technico-commercial est l'agent commercial à même de démontrer l'importance de la connaissance du produit ou du service à commercialiser dans la mise en pratique des stratégies de vente d'une entreprise. Il est chargé d'assurer la prospection, la vente des produits et services et la fidélisation clientèle.

Activités principales

- Prospecter la clientèle et la démarcher
- Cerner les attentes des entreprises pour leurs proposer des solutions techniques à la carte
- Elaborer des plans d'actions et des budgets sur les marchés, soit en direct, soit en relation avec le distributeur
- Assurer le suivi de la mise en œuvre des plans d'actions et faire le lien avec les services supports internes.

SAVOIR-FAIRE

Produits œnologiques
Commercial
Gestion de clientèle
Gestion budgétaire



CONNAISSANCES

Terrain
Technique
Administratif
Qualité/Sécurité
Environnement



SAVOIR-ÊTRE

Bon relationnel, autonomie et organisation
Capacité de négociation
Esprit d'équipe
Créativité et prise d'initiative



Compétences managériales requises



Assurer l'encadrement et l'animation du personnel placé sous sa responsabilité

Conditions particulières d'exercice

Tendances d'évolution

Emplois associés



**OENOLOGUES
DE FRANCE**