



Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale en chimie

Polymères, produits de traitement des surfaces, matières premières colorantes et ingrédients cosmétiques... tous ces produits sont vendus par l'ingénieur technico-commercial en chimie. Doué pour la négociation, son objectif est de faire du chiffre.

SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 5**

Salaire débutant : **2917 €**

Statut : **Statut salarié**

Synonymes : Attaché technico-commercial / attachée technico-commerciale en chimie, Chargé / chargée d'affaires en chimie, Ingénieur / ingénieure d'affaires en chimie, Ingénieur / ingénieure des ventes en chimie, Technico-commercial / technico-commerciale en chimie

Secteurs professionnels : Construction aéronautique, ferroviaire et navale, Énergie, Industrie alimentaire, Industrie chimique

Centres d'intérêt : J'adore conduire, J'ai le sens du contact, J'aime bouger, Je veux travailler dans le commerce



© Yuri Arcurs/iStock.com

Le métier

Vendre au client

Tous les produits (colorants pour peintures, polymères...) issus de l'industrie chimique sont vendus aux entreprises par l'ingénieur technico-commercial en chimie. Un pied chez le client, l'autre dans son entreprise, il présente d'abord aux clients le ou les produits correspondant au mieux à leurs besoins, puis fait remonter les informations récoltées aux ingénieurs. Pour cela, il rédige souvent un rapport selon un format déterminé qu'on appelle " reporting ". Durant cette phase d'avant-vente, il peut être accompagné d'un ingénieur d'application, en fonction de la complexité des produits proposés. Il négocie ensuite les conditions commerciales de la vente.

Assurer un suivi

Ensuite, il prend en compte les contraintes de la production, de la gestion des stocks et des délais de livraison. Expert sur son produit, il assure aussi un suivi technique auprès des clients. Lorsque le client souhaite une amélioration, il rédige un cahier des charges qui indique les éventuelles modifications à apporter. Il a un rôle de conseil important et veille à l'efficacité du service après-vente. Il est aussi chargé de prospecter de nouveaux clients.

Compétences requises

Une double compétence

Le métier exige une double compétence. Ce technico-commercial est souvent un ingénieur chimiste de formation, possédant des savoirs scientifiques pointus, mais il doit aussi avoir le sens des affaires ! Il ajoute donc à son profil scientifique une fibre commerciale. C'est un as de la négociation et il doit convaincre les clients (souvent de grosses entreprises industrielles). Pour ce faire, il maîtrise les techniques de vente et de marketing.

Qualités relationnelles et autonomie

Rigueur, ponctualité et dynamisme sont les bases de ce métier. Toujours disponible pour le client, l'ingénieur technico-commercial fait preuve d'une grande aisance relationnelle, de diplomatie et a le sens de la persuasion. Il sait construire une relation client solide et durable dans le temps. Autonome, il organise son emploi du temps en fonction de ses déplacements. À l'écoute, il se montre attentif et capable de proposer des solutions adaptées aux besoins spécifiques de ses clients.

Une expertise renouvelée

Ce vendeur expert se tient au courant des évolutions technologiques dans le domaine de la chimie. Il participe régulièrement à des formations pour assurer la mise à jour de ses connaissances. Il s'informe aussi sur la concurrence et sur la réglementation commerciale.

Où l'exercer ?

Flexibilité géographique

Il travaille à son bureau pour élaborer ses contrats et se déplace fréquemment chez les clients, parfois sur une vaste zone géographique (toute la France, par exemple), avec des horaires extensibles. Une certaine flexibilité est donc de rigueur.

Cadre en entreprise

Salarié du secteur privé, il exerce en tant que cadre. Dans une PME (petite ou moyenne entreprise), il est le plus souvent directement rattaché à la direction. Dans une très grande entreprise, il rend compte au directeur commercial ou au directeur d'agence régionale.

Un poste transversal

Autonome dans la gestion de ses affaires, il collabore avec les différents services de l'entreprise : recherche et développement, production, service après-vente et service qualité. Sa connaissance des attentes de la clientèle lui permet de remonter des informations, utiles à son entreprise pour s'adapter au plus juste au marché.

Les études

Après le bac

Bac + 2/3 (BTS technico-commercial ou licence pro du même domaine... suivis d'une expérience professionnelle) mais surtout bac + 5 (master ou diplôme d'ingénieur en chimie).

bac + 5

→ [Diplôme d'ingénieur de l'École nationale supérieure de chimie de Lille de Centrale Lille Institut](#)

→ [Diplôme d'ingénieur de l'École nationale supérieure de chimie de Montpellier](#)

→ [Diplôme d'ingénieur de l'École nationale supérieure de chimie de Paris](#)

→ [Diplôme d'ingénieur de l'École nationale supérieure de chimie de Rennes](#)

→ [Diplôme d'ingénieur de l'École nationale supérieure des mines de Paris](#)

→ [Diplôme d'ingénieur de l'École nationale supérieure d'ingénieurs de Caen spécialité matériaux-chimie](#)

→ [Master mention chimie](#)

→ [Master mention chimie et sciences des matériaux](#)

→ [Master mention chimie et sciences du vivant](#)

→ [Master mention chimie moléculaire](#)

→ [Master mention chimie physique et analytique](#)

Emploi et secteur

Dans tous les secteurs de la chimie

Il exerce dans tous les secteurs d'activité ayant recours à la chimie (pharmacie, pétrochimie, agroalimentaire, aéronautique, nucléaire, etc.) ou à la parachimie (cosmétiques, peintures, adhésifs, matériaux, verres, plasturgie, élastomères, agrochimie, etc.), essentiellement dans les régions Ile-de-France, Rhône-Alpes, PACA, Nord-Pas-de-Calais et Aquitaine (source : Observatoire des industries chimiques).

Des opportunités à l'étranger

L'internationalisation de l'industrie chimique (exportations et investissements extérieurs importants) crée de nombreuses opportunités de postes à l'étranger, surtout dans les grands groupes industriels. Il peut s'agir de missions ponctuelles ou d'expatriations. L'anglais courant est alors indispensable.

Des évolutions possibles

Après quelques années d'expérience, le technico-commercial peut évoluer vers un poste de directeur commercial, directeur des achats, des ventes... Il travaille alors avec la direction pour définir la politique commerciale de son entreprise. Des fonctions plus orientées vers le marketing sont aussi envisageables.

Secteur

Construction aéronautique, ferroviaire et navale

Énergie

Industrie alimentaire

Industrie chimique

Salaire du débutant *

À partir de 2917 euros brut par mois.

* variable en fonction du lieu d'exercice, du statut.

Pour aller plus loin

Sur le web

[Site présentant les métiers et le secteur d'activités.](#)

[Site de la Maison de la chimie, espace métiers.](#)

[Fiche du site Médiachimie sur le technico-commercial](#)

[Fédération Gay-Lussac : fédération des 20 écoles d'ingénieurs de la chimie](#)

[Site conçu par l'UIMM et dédié à la promotion des métiers et des formations dans l'industrie.](#)

[Les Entreprises du médicament](#)

Librairie



PARCOURS

Chimie

Paru le 29/07/2025

Broché • 12,00 €

PDF • 8,00 €



PARCOURS

Les métiers du commerce, du marketing et de la publicité

Paru le 14/10/2021

Broché • 12,00 € ↗

PDF • 8,00 € ↗

Centres d'intérêt

[J'ai le sens du contact →](#)

[J'aime bouger →](#)

[Je veux travailler dans le commerce →](#)

Autres métiers à découvrir

Aide-chimiste

Ingénieur procédés en chimie

Ingénieur technico-commercial

Technicien chimiste

Ingénieur chimiste en développement analytique