RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commercial en chimie

Polymères, produits de traitement des surfaces, matières premières colorantes et ingrédients cosmétiques... tous ces produits sont vendus par l'ingénieur technico-commercial ou l'ingénieure technico-commercial en chimie. Doué ou douée 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'ai le sens des affaires, J'ai le sens du contact, J'aime me déplacer, voyager



© Yuri Arcurs/iStock.com

Le métier

Vendre

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

Assurer un suivi

Puis il ou elle prend en compte les contraintes de la production, de la gestion des stocks et des délais de livraison. Son expertise sur son produit lui permet d'assurer aussi un suivi technique auprès de sa clientèle. Lorsque cette dernière souhaite une amélioration, il ou elle rédige un cahier des charges indiquant les éventuelles modifications à apporter. Son rôle de conseil est également important et il ou elle veille à l'efficacité du service après-vente tout en se chargeant de prospecter de nouvelles entreprises clientes.

Compétences requises

Une double compétence

Le métier exige une double compétence. Ce technico-commercial ou cette technico-commerciale est souvent un ingénieur ou une ingénieure chimiste de formation, possédant des savoirs scientifiques pointus, mais qui doit également avoir le sens des affaires ! Il ou elle ajoute donc à son profil scientifique une fibre commerciale. A l'aise dans la négociation, il ou elle doit convaincre sa clientèle (souvent composée de

grosses entreprises industrielles). Pour cela, il ou elle maîtrise les techniques de vente et de marketing (mercatique).

Qualités relationnelles et autonomie

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

Une expertise renouvelée

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

Où l'exercer ?

Flexibilité géographique

Il ou elle travaille à son bureau pour élaborer ses contrats et se déplace fréquemment chez ses entreprises clientes, 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 ou salariée du secteur privé, il ou elle exerce en tant que cadre. Dans une PME (petite ou moyenne entreprise), il ou elle est le plus souvent directement sous la responsabilité de la direction. Dans une très grande entreprise, il ou elle rend compte au directeur commercial ou à la directrice commerciale ou encore au directeur ou à la directrice d'agence régionale.

Un poste transversal

Autonome dans la gestion de ses affaires, il ou elle 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 ou elle 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 ou la technico-commerciale peut évoluer vers un poste de directeur commercial ou de directrice commerciale, de directeur ou de directrice des achats, des ventes... Il ou elle 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 des affaires →

J'ai le sens du contact →

J'aime me déplacer, voyager →

Autres métiers à découvrir

Aide-chimiste

Ingénieur procédés en chimie

Ingénieur technico-commercial

Technicien chimiste

Ingénieur chimiste en développement analytique