RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale en électronique

A l'aise avec la négociation, l'ingénieur technico-commercial ou l'ingénieure technico-commerciale en électronique connaît parfaitement les produits qu'il ou elle vend (circuits intégrés analogiques et numériques, microprocesseurs et autres composants etc.) et les marchés sur lesquels ils sont attendus. Son objectif : " faire du chiffre " sans oublier de soigner le relationnel pour ne pas rater un marché.

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 : **2625 €** | Statut : **Statut salarié**

Synonymes : Chargé / chargée d'affaires en électronique, Ingénieur / ingénieure d'affaires en électronique, Technico-commercial / technico-commerciale en électronique

Secteurs professionnels : Commerce et distribution, Électronique

Centres d'intérêt : J'ai le sens des affaires, J'ai le sens du contact, J'aime me déplacer, voyager, J'aime les nouvelles technologies



© M_a_y_a/E+/Getty Images

Le métier

Exerce un rôle d'intermédiaire

Un pied chez le client, l'autre dans son entreprise, l'ingénieur technico-commercial ou l'ingénieure technico-commerciale en électronique identifie les besoins du client (souvent industriel) et propose une offre commerciale. Il ou elle présente d'abord les produits (circuits intégrés, microprocesseurs...) et services associés correspondants au mieux à la demande (plus ou moins clairement exprimée). Il ou elle transmet ensuite ces informations aux ingénieurs. Pour cela, il lui faut rédiger en partie un rapport détaillé appelé cahier des charges (document contractuel signé par le client).

Négocie

Une fois le dossier technique établi, il ou elle propose un devis et mène les négociations, puis prend en compte les contraintes de la production, de la gestion des stocks et des délais de livraison. Pour certains produits sensibles, il ou elle peut gérer directement les achats auprès des fournisseurs. Une fonction primordiale, car de l'approvisionnement en composants électroniques va dépendre la compétitivité de son entreprise dans un contexte international concurrentiel.

Assure un suivi

Fidéliser une clientèle exige aussi de travailler sur la durée. Suivant de près l'installation et la mise en route des appareils, l'ingénieur technico-commercial ou l'ingénieure technico-commerciale vend éventuellement une formation aux utilisateurs. Lorsque le client souhaite une amélioration du produit, voire une réorientation de la production, il ou elle identifie les modifications à apporter. Sa connaissance des cycles de vie des produits lui permet d'organiser ses visites selon le positionnement de ses clients sur des marchés plus ou moins porteurs dans un contexte en constante mutation.

Compétences requises

Une double compétence

Le métier exige une double compétence. D'abord des compétences techniques pointues en électronique permettant de vendre des circuits intégrés, des circuits imprimés, des microprocesseurs, etc. La connaissance des spécificités des composants électroniques, leur nature chimique (polymère, céramique, conducteur, semi-conducteur, optoélectronique, photovoltaïque), leur robustesse en fonction du domaine d'application lui permet en effet d'apporter la réponse la plus adaptée à son client. Il faut également avoir le sens des affaires et de la négociation pour convaincre les clients (souvent de grosses entreprises). Maîtrisant les techniques de vente et de marketing (mercatique), l'ingénieur/e sait écouter et comprendre les attentes de ses clients, voire anticiper leurs besoins selon l'évolution des marchés.

Les nerfs solides

Rigueur, ponctualité et dynamisme sont les bases de ce métier. Toujours disponible pour le client, l'ingénieur/e technico-commercial/e fait preuve d'une grande aisance relationnelle, de diplomatie et a le sens de la persuasion. De solides connaissances en anglais sont requises.

Veille technologique

L'ingénieur technico-commercial ou l'ingénieure technico-commerciale en électronique se tient au courant des évolutions technologiques, très rapides dans le domaine de l'électronique. Il ou elle participe régulièrement à des formations pour assurer cette mise à jour, et s'informe aussi sur la concurrence.

Où l'exercer ?

Au bureau et chez le client

Des déplacements fréquents sont à prévoir. L'ingénieur technico-commercial ou l'ingénieure technico-commerciale en électronique travaille dans un bureau pour élaborer ses contrats et se déplace sur le terrain pour aller rencontrer les clients. Il ou elle participe souvent à des réunions d'avancement chez le client, tout au long du projet.

Statut salarié

Ses horaires sont réguliers, mais la mise à jour des connaissances (nouvelles technologies, normes en vigueur...) se fait souvent le week-end. Salarié/e du secteur privé, il ou elle exerce en tant que cadre et est le plus souvent directement rattaché au directeur ou à la directrice de son entreprise. Dans une très grande structure, il ou elle rend compte au directeur / directrice commercial/e ou au directeur / directrice d'agence régionale.

Un travail d'équipe

Autonome dans la gestion de ses affaires, il ou elle collabore avec les différents services de l'entreprise : études et développement, technique et maintenance. Il ou elle sait travailler au sein d'une équipe pluridisciplinaire, sous la houlette d'un chef ou d'une cheffe de projet, avec les ingénieurs du département développement, mais

aussi avec d'autres services, comme le département marketing (mercatique). Durant la phase d'avant-vente chez le client, en fonction de la complexité des solutions proposées, il ou elle peut être accompagné/e d'un ingénieur ou d'une ingénieure d'application, afin de valider la faisabilité du projet.

Les études

Après le bac

5 ans d'études pour préparer un diplôme d'ingénieur ou un master dans le domaine de l'électronique, systèmes numériques embarqués, optronique, énergie électrique, automatique ou ingénierie des systèmes complexes... complété par une formation à la négociation (ou une solide expérience professionnelle).

bac + 5

→ Diplôme d'ingénieur de l'École nationale supérieure de l'électronique et de ses applications

→ Diplôme d'ingénieur de l'École nationale supérieure de l'électronique et de ses applications spécialité électronique et informatique industrielle en partenariat avec l'ITII Ile-de-France

→ Diplôme d'ingénieur de l'École polytechnique universitaire de l'université Côte d'Azur spécialité électronique et systèmes embarqués

→ Diplôme d'ingénieur de l'École polytechnique universitaire de l'université de Tours spécialité électronique et génie électrique

→ Diplôme d'ingénieur de l'École polytechnique universitaire de l'université d'Orléans spécialité génie physique et systèmes embarqués

→ Diplôme d'ingénieur de l'École polytechnique universitaire de l'université Paris-Saclay spécialité électronique

→ Diplôme d'ingénieur de l'École polytechnique universitaire de l'université Paris-Saclay spécialité électronique en partenariat avec l'ITII Ile de France

→ Diplôme d'ingénieur du CNAM spécialité systèmes électroniques

→ Diplôme d'ingénieur du CNAM spécialité systèmes électroniques en partenariat avec l'ITII Ile de France

→ Master mention électronique, énergie électrique, automatique

→ Master mention ingénierie des systèmes complexes

Emploi et secteur

Un secteur en pointe

Avec le développement de l'internet des objets, l'électronique apparaît comme une technologie stratégique, indispensable à la compétitivité de l'économie dans le contexte de la transition numérique. L'ingénieur technico-commercial ou l'ingénieure

technico-commerciale en électronique participe à vendre des projets de plus en plus complexes et communicants, la frontière entre le matériel et le logiciel devenant de plus en plus ténue. La technologie de la radio-identification ou RFID (*Radio Frequency Identification*) est aussi en essor. L'électronique est présente dans de nombreux secteurs d'activité (transports, habitat, informatique, automobile, etc.) et les marchés industriels sont nombreux pour ces professionnels.

Un profil recherché

Les débouchés se trouvent dans les secteurs de la microélectronique, de l'aéronautique, des systèmes embarqués. Généralement, l'ingénieur technico-commercial ou l'ingénieure technico-commerciale en électronique travaille dans les PME (petites et moyennes entreprises) et les grandes entreprises spécialisées dans la distribution et la fabrication de matériels pour les industries. Certaines PME se spécialisent dans des marchés de niche porteurs et investissent dans la recherche et l'innovation.

Des évolutions possibles

Avec de l'expérience, il est possible d'évoluer vers un poste d'ingénieur / ingénieure d'affaires, de directeur / directrice des achats, de consultant ou de consultante, notamment.

Secteur

Commerce et distribution

Électronique

Salaire du débutant *

À partir de 2625 euros brut par mois.

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

Pour aller plus loin

Sur le web

Fédération des industries électriques, électroniques et de communication.

Portail de l'électronique et du numérique.

Site conçu par l'UIMM et dédié à la promotion des métiers et des formations dans l'industrie.

Page d'offres d'emplois et de stages du Syndicat national des entreprises de sous-traitance électronique.

Librairie



PARCOURS

Les métiers du commerce, du marketing et de la publicité

Paru le 14/10/2021
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €



PARCOURS

Les métiers de l'électronique et de la robotique

Paru le 28/02/2022
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €



ZOOM SUR LES MÉTIERS

Les métiers de l'électronique et de la photonique

Paru le 15/03/2023
Broché • 4,90 €
PDF • 0,00 €

Centres d'intérêt

Autres métiers à découvrir

- Ingénieur technico-commercial
- Vendeur de matériel médical, paramédical
- Responsable marketing sportif
- Responsable marketing (mercatique) (mode)
- Responsable e-commerce