RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale en informatique

L'ingénieur technico-commercial ou l'ingénieure technico-commerciale en informatique est spécialiste de la solution informatique sur mesure pour les entreprises et les administrations. Son rôle : accompagner un projet, de sa négociation commerciale à sa réalisation technique.

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 : **2750 €**

Statut : **Statut salarié**

Secteurs professionnels : Commerce et distribution, Informatique et réseaux

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



© alvarez/E+/Getty Images

Le métier

Avant et après la vente

Avant la vente, la principale mission de l'ingénieur technico-commercial ou de l'ingénieure technico-commerciale en informatique consiste à seconder les commerciaux, afin de convaincre techniquement des clients pour que ceux-ci achètent du matériel, des logiciels ou des prestations informatiques, adaptés à leurs besoins. Après la vente, il ou elle supervise la réalisation du projet jusqu'à son terme, afin de donner entière satisfaction au client ou à la cliente.

Technique et sens commercial

Les ingénieurs technico-commerciaux en informatique ne font pas que du chiffre ! Toujours informés des évolutions techniques, ils connaissent parfaitement les produits ou les prestations offerts par leur entreprise, ainsi que ceux de la concurrence. Leurs arguments techniques leur permettent de démontrer aux clients (entreprises, administrations, etc.) que leur investissement sera réellement utile pour améliorer leurs performances. Commerciaux, ils sont capables d'adapter leur offre à la demande en fonction de la concurrence. Et surtout, ils savent mettre en confiance la clientèle pour la satisfaire et la fidéliser.

Compétences requises

Diplomatie requise

Pour se lancer dans ce métier, pugnacité, forte résistance au stress, réactivité et adaptabilité sont importantes, ainsi que des qualités d'écoute et de négociation. Savoir faire preuve de diplomatie est nécessaire à ce ou cette cadre en informatique afin de mettre en confiance sa clientèle pour la convaincre et la fidéliser. Le travail en équipe, notamment avec les ingénieurs commerciaux, est indispensable, tout comme un excellent sens relationnel.

Sens de la pédagogie

Les ingénieurs technico-commerciaux savent faire preuve de pédagogie pour expliquer aux clients le fonctionnement de produits informatiques de plus en plus complexes.

Doublement compétent

Comme leur fonction est de convaincre les clients, la double compétence (technique et commerciale) est très appréciée des recruteurs. Les diplômés ayant suivi un double cursus (école d'ingénieurs suivie d'une spécialisation clientèle) et/ou possédant une expérience professionnelle réussie dans le métier sont très recherchés.

Où l'exercer ?

En entreprise de services

Les ESN (entreprises de services du numérique) sont les principaux employeurs des ingénieurs technico-commerciaux en informatique. Mais ces derniers peuvent également travailler pour les constructeurs et les distributeurs de matériels informatiques, les opérateurs de télécommunications ou encore les éditeurs de logiciels et de progiciels. Ils sont en général des cadres de l'entreprise.

Une activité plurielle

Assister techniquement l'ingénieur commercial ou l'ingénieure commerciale dans la réponse à un appel d'offres et dans la négociation commerciale, suivre les différents projets (avant et après la vente), assurer la mise à jour des produits, former les clients et les distributeurs aux nouveaux produits, veiller à ce que tous les engagements vis-à-vis des clients soient respectés, assurer la représentation de son entreprise dans les salons professionnels, les expositions... l'emploi du temps des ingénieurs technico-commerciaux en informatique est chargé, d'autant qu'ils doivent également réactualiser en permanence leurs connaissances techniques.

Les études

Après le bac

Bac + 5 : diplôme d'école supérieure de commerce ; diplôme d'ingénieur avec spécialisation en commerce, vente, informatique ; master MIAGE (méthodes informatiques appliquées à la gestion des entreprises) ou master des IAE (instituts d'administration des entreprises).

bac + 5

→ Diplôme d'études supérieures de gestion (PGE) d'IMT-BS

→ Diplôme d'ingénieur de CY Tech de CY Cergy Paris Université spécialité informatique

→ Diplôme d'ingénieur de l'École polytechnique universitaire de l'université d'Aix-Marseille spécialité informatique

→ Diplôme d'ingénieur de l'École polytechnique universitaire de l'université de Nantes spécialité informatique

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

→ Ingénieur d'affaires en hautes technologies

→ Master mention méthodes informatiques appliquées à la gestion des entreprises

bac + 6

→ Mastère spé. management stratégique de l'information et des technologies

Emploi et secteur

Des postes à pourvoir

Les perspectives de recrutement des ingénieurs technico-commerciaux en informatique sont favorables. Le secteur se porte plutôt bien sur le plan économique car les investissements informatiques des entreprises et des administrations ne faiblissent pas, avec la révolution numérique et le développement du *cloud computing* (informatique en nuage).

Spécialisations possibles

L'ingénieur technico-commercial ou l'ingénieure technico-commerciale en informatique peut se spécialiser dans l'après-vente et devenir chargé ou chargée d'affaires. Son rôle est alors d'informer et de conseiller les clients quant à l'utilisation du produit vendu (logiciels, etc.). À l'aise dans le cadre des négociations avec les clients, cet ingénieur ou cette ingénieure peut s'orienter vers un poste commercial " pur ".

Plus de responsabilités

Les ingénieurs technico-commerciaux en informatique peuvent également se diriger vers des fonctions similaires mais où les responsabilités commerciales sont plus importantes. C'est le cas des ingénieurs d'affaires qui prennent en charge la vente d'un ensemble de produits informatiques en pilotant à la fois le travail des ingénieurs commerciaux et celui des ingénieurs technico-commerciaux.

Secteur

Commerce et distribution

Informatique et réseaux

Salaire du débutant *

À partir de 2750 euros brut par mois.

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

Pour aller plus loin

Sur le web

Numeum, syndicat patronal et organisation des professionnels du numérique

Librairie



PARCOURS

Les métiers de l'informatique

Paru le 26/09/2022
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 →
J'aime les nouvelles technologies →

Autres métiers à découvrir

Chef de produit technique en

Vendeur en micro-informatique et

Product owner (responsable de produit numérique)

Hotliner (téléassistant en informatique)

Conseiller relation client à distance