RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale

L'ingénieur technico-commercial ou l'ingénieure technico-commerciale se distingue par sa double compétence : la négociation commerciale et la connaissance parfaite des produits vendus. Spécialiste du sur-mesure, il ou elle sait adapter son offre et ses services aux besoins de sa clientèle.

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 : **2800 €** | Statut : **Statut salarié**

Synonymes : Cadre technico-commercial / technico-commerciale, Ingénieur / ingénieure d'affaires, Ingénieur / ingénieure des ventes, Ingénieur commercial / ingénieure commerciale, Responsable technico-commercial / technico-commerciale

Secteurs professionnels : Agroéquipement, Automobile, Commerce et distribution, Construction aéronautique, ferroviaire et navale, Électronique, Énergie, Industrie alimentaire, Industrie chimique, Mécanique

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



© Jana Murr/iStock/Getty Images

Le métier

Intermédiaire

Qu'il ou elle vende une carte électronique, une machine agricole ou un nouvel engrais, le technico-commercial ou la technico-commerciale joue un rôle d'intermédiaire entre la production et le client ou la cliente. Dans son offre, il ou elle tient compte du planning de fabrication de son entreprise, des stocks et des délais de livraison.

Des solutions adaptées

Comme tout commercial ou toute commerciale, il lui faut être capable de convaincre un client ou une cliente et de négocier un contrat. Mais il ou elle dispose d'un atout supplémentaire : ses connaissances techniques lui permettant d'analyser précisément les besoins et de proposer une solution sur mesure.

Une assistance technique

Le technico-commercial ou la technico-commerciale ne se contente pas de vendre un produit. Suivant de près l'installation et la mise en route des appareils, il ou elle forme à son utilisation et garantit aussi l'efficacité du service après-vente : entretien régulier et intervention rapide en cas de panne.

Compétences requises

Le sens des affaires

Pour exercer ce métier, il faut, bien sûr, savoir mener une négociation. Avec l'aisance relationnelle, la diplomatie et le sens de la persuasion que cela suppose. Pour les très gros contrats, l'ingénieur technico-commercial ou l'ingénieure technico-commerciale peut se faire aider par un ingénieur ou une ingénieure d'affaires.

Des compétences techniques

L'ingénieur technico-commercial ou l'ingénieure technico-commerciale n'est pas un vendeur ou une vendeuse comme les autres. Sa valeur ajoutée réside dans son aptitude à cerner les problèmes pour y apporter des réponses précises en sachant rendre accessible son savoir technique à sa clientèle.

Résistance au stress

Autonome dans l'organisation de son travail, il ou elle doit quand même rendre régulièrement des comptes à son supérieur ou sa supérieure hiérarchique. À savoir : atteindre les objectifs définis au préalable ! La pression du chiffre ne lui laissant guère de répit, mieux vaut, dans ces conditions, avoir les nerfs solides…

Où l'exercer ?

En lien avec divers services

L'ingénieur technico-commercial ou l'ingénieure technico-commerciale travaille en étroite relation avec les personnes du bureau d'études, de la production et du service marketing (mercatique). Ces échanges sont indispensables pour comprendre les caractéristiques des produits et pouvoir les expliquer ensuite aux clients ou aux clientes.

Sur le terrain

Privilégiant le contact direct, il ou elle utilise tous les moyens de transport à sa disposition pour rendre visite à ses clients ou ses clientes. Sa journée peut commencer tôt et s'achever tard, une fois le dernier rendez-vous bouclé. Mobilité et disponibilité à toute épreuve font partie des conditions du métier.

Les études

Après le bac

5 ans pour obtenir un master scientifique ou de management avec spécialisation en technico-commercial, un diplôme d'école d'ingénieurs ou un diplôme d'école de commerce et de gestion.

bac + 5

→ Diplôme d'ingénieur d'affaires industrielles

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

→ Diplôme d'ingénieur de l'École d'ingénieurs du Littoral Côte d'Opale de l'université du Littoral spécialité informatique

→ Diplôme d'ingénieur de l'École polytechnique universitaire de Lille de l'Université de Lille spécialité instrumentation

→ Diplôme d'ingénieur de l'École spéciale de mécanique et d'électricité

→ Diplôme d'ingénieur de l'École supérieure du bois

→ Diplôme d'ingénieur de l'Institut d'enseignement supérieur et de recherche en alimentation, santé animale, sciences agronomiques et de l'environnement

→ Diplôme d'ingénieur de l'Institut supérieur des biotechnologies de Paris

→ Diplôme d'ingénieur du CESI

→ Master mention informatique

→ Master mention informatique et ingénierie des systèmes complexes

→ Master mention management

→ Master mention management des systèmes d'information

→ Master mention marketing, vente

→ Master mention physique fondamentale et applications

→ Master mention réseaux et télécommunication

Emploi et secteur

Un marché porteur

La dominante technique du métier entraîne un nombre plus faible de candidatures. La concurrence est donc moins rude que sur un poste purement commercial.

Des besoins dans le high-tech

Plus un produit est complexe et spécifique, plus le recrutement d'un ingénieur technico-commercial ou d'une ingénieure technico-commerciale devient indispensable. De nombreux postes sont donc à pourvoir dans les entreprises commercialisant des biens d'équipement ou des produits à technologie avancée (téléphones portables, outils de télécommunications, etc.).

Bouger pour mieux évoluer

Les changements d'entreprise au cours des premières années de vie active sont fréquents et recommandés, car ils permettent de ne pas s'enfermer dans une spécialisation. On peut aussi évoluer au sein d'une seule et même société, vers des fonctions d'ingénieur ou d'ingénieure d'affaires, de consultant ou de consultante ou encore de directeur commercial ou de directrice commerciale.

Secteur

Ce métier peut être exercé dans tous les secteurs d'activité : agriculture ; BTP ; commerce et services ; énergie ; industrie.

Agroéquipement

Automobile

Commerce et distribution

Construction aéronautique, ferroviaire et navale

Électronique

Énergie

Industrie alimentaire

Industrie chimique

Mécanique

Salaire du débutant *

Entre 2800 et 3400 euros brut par mois, variable en fonction de l'entreprise.

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

Pour aller plus loin

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 €



PARCOURS

Les métiers de l'informatique

Paru le 26/09/2022
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €



PARCOURS

Les métiers de l'énergie

Paru le 08/04/2022
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €



DOSSIERS

Écoles de commerce

Paru le 06/01/2026
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €

Centres d'intérêt

Autres métiers à découvrir

Architecte produit industriel

Vendeur de matériel médical,

paramédical

Responsable e-commerce

Ingénieur technico-commercial en chimie

Vendeur en micro-informatique et multimédia