



Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale

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

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 : **2500 €**

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



© Jana Murr/iStock/Getty Images

Le métier

Intermédiaire

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

Des solutions adaptées

Comme tout commercial, il est capable de convaincre un client et de négocier un contrat. Mais il dispose d'un atout supplémentaire : ses connaissances techniques lui permettent d'analyser précisément les besoins de son interlocuteur et de lui proposer une solution sur mesure.

Une assistance technique

Le technico-commercial ne se contente pas de vendre un produit. Suivant de près l'installation et la mise en route des appareils, il assure la formation des utilisateurs. Il 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 peut se faire aider par un ingénieur d'affaires.

Des compétences techniques

L'ingénieur technico-commercial n'est pas un vendeur comme les autres. Sa valeur ajoutée réside dans le fait qu'il sait cerner les problèmes pour y apporter des réponses précises. Et qu'il sait rendre accessible son savoir technique à ses clients.

Résistance au stress

Autonome dans l'organisation de son travail, il doit quand même rendre régulièrement des comptes à son supérieur 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 travaille en étroite relation avec les salariés du bureau d'études, de la production et du service marketing. Ces échanges sont indispensables pour comprendre les caractéristiques des produits et pouvoir les expliquer ensuite aux clients.

Sur le terrain

Privilégiant le contact direct, il utilise tous les moyens de transport mis à sa disposition pour rendre visite à ses clients. 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

Les recruteurs donnent la préférence aux titulaires d'un bac+5 (école de commerce ou d'ingénieurs).

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](#)

→ [Diplôme du programme ingénieur d'affaires](#)

→ [Ingénieur d'affaires](#)

→ [Manager du développement commercial \(ISD Flaubert\)](#)

→ [Master mention informatique](#)

→ [Master mention informatique et ingénierie des systèmes complexes](#)

→ [Master mention management des systèmes d'information](#)

→ [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. Autre bonne nouvelle : 20 % des offres d'emploi s'adressent à des débutants.

Des besoins dans le high-tech

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

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 d'affaires, de consultant ou de directeur commercial.

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 2500 et 3000 euros brut par mois.

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

Pour aller plus loin

Sur le web

[Syndicat des entreprises de technologies de production](#) 

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

[J'ai le sens du contact →](#)

[J'aime bouger →](#)

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

Autres métiers à découvrir

Architecte produit industriel

**Vendeur de matériel médical,
paramédical**

Responsable e-commerce

**Ingénieur technico-commercial en
chimie**

Conseiller relation client à distance