



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

*Liberté
Égalité
Fraternité*



ONISEP

L'INFORMATION
POUR L'ORIENTATION

Technico-commercial / Technico- commerciale en biologie

Souvent en déplacement, le ou la technico-commercial/e en biologie vend des services et des équipements (microscopes, matériel de diagnostic, applications) à des entreprises de biotechnologie, des laboratoires, des hôpitaux, des vétérinaires, etc.

SOMMAIRE

Le métier

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

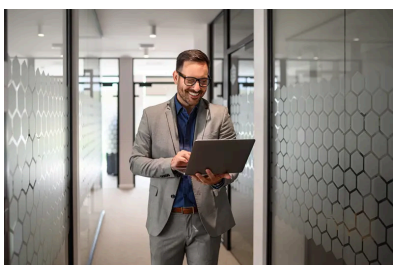
Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 3**

Statut : **Statut salarié**

Secteur professionnel : Commerce et distribution

Centres d'intérêt : J'ai le sens du contact, J'aime bouger, J'aime jongler avec les chiffres, Je veux travailler dans le commerce



© Moon Safari/iStock/Getty Images

Le métier

Le ou la technico-commercial/e en biologie combine des compétences en sciences et en vente pour promouvoir des produits biologiques, tels que des pipettes, des fermenteurs, des réactifs, des kits de diagnostic, des analyses... Il ou elle gère un portefeuille de clients et en identifie de nouveaux, leur présente les produits et services au catalogue de son entreprise, négocie les contrats, assure le suivi des ventes et le support technique. Parfois, des formations sont nécessaires pour aider les acheteurs à utiliser les équipements de manière optimale. La clientèle se compose d'entreprises pharmaceutiques, cosmétiques, agroalimentaires, de laboratoires pharmaceutiques, de sociétés de diagnostic médical, de cliniques vétérinaires, etc. Loin de travailler en solo, il ou elle maintient une collaboration étroite avec les services recherche et développement et marketing de son entreprise afin de faire évoluer les produits mis en vente. Essentiel aussi : effectuer une veille de la concurrence, de la réglementation et des derniers produits du marché (technologies unicellulaires, biocapteurs, IA...). Le métier requiert des connaissances en biologie, des compétences en communication et en négociation, ainsi qu'une capacité à résoudre des problèmes techniques. Les technico-commerciaux en biologie peuvent être basés dans des bureaux, mais passent beaucoup de temps en déplacement pour rencontrer les acheteurs et participer à des salons professionnels.

Les études

Après le bac

licence pro technico-commercial ou métiers de la promotion des produits de santé ; BUT génie biologique ; master en santé, en cosmétique, en biotechnologies ; diplôme d'ingénieur ou d'école spécialisée.

bac + 3

→ [BUT génie biologique parcours agronomie](#)

→ [BUT génie biologique parcours biologie médicale et biotechnologie](#)

→ [BUT génie biologique parcours sciences de l'aliment et biotechnologie](#)

→ [BUT génie biologique parcours sciences de l'environnement et écotechnologies](#)

→ [Licence pro mention métiers de la promotion des produits de santé](#)

→ [Licence pro mention technico-commercial](#)

bac + 5

→ [Diplôme d'ingénieur de l'École de biologie industrielle](#)

→ [Diplôme d'ingénieur de l'École nationale supérieure de technologie des biomolécules de Bordeaux de l'Institut polytechnique de Bordeaux](#)

→ [Diplôme d'ingénieur de l'École supérieure de biotechnologie de Strasbourg de l'université de Strasbourg](#)

→ [Diplôme d'ingénieur de l'Institut supérieur des biotechnologies de Paris](#)

[→ Master mention biotechnologies](#)

[→ Master mention chimie des arômes, parfums, cosmétiques](#)

Emploi et secteur

Secteur

Commerce et distribution

Salaire du débutant

Le salaire est variable selon le lieu d'exercice.

Pour aller plus loin

Librairie



PARCOURS

Biologie

Paru le 22/07/2024

Broché • 12,00 € ↗

PDF • 8,00 € ↗

Centres d'intérêt

[J'ai le sens du contact →](#)

[J'aime bouger →](#)

[J'aime jongler avec les chiffres →](#)

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

Autres métiers à découvrir

Consultant web analytique

**Vendeur de matériel médical,
paramédical**

Responsable de marketing sportif

**Responsable marketing (mercatique)
(mode)**

Responsable e-commerce