RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Technico-commercial / Technico-commerciale en biologie

Souvent en déplacement, le technico-commercial ou la technico-commerciale 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 des affaires, J'ai le sens du contact, J'aime me déplacer, voyager



© Moon Safari/iStock/Getty Images

Le métier

Le technico-commercial ou la technico-commerciale 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... Sa mission est de gérer un portefeuille de clients et d'en identifier de nouveaux, de leur présenter les produits et services au catalogue de son entreprise, de négocier les contrats, d'assurer 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, les technico-commerciaux sont en lien étroit avec les services recherche et développement et marketing (mercatique) de leur 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 exercer 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 des affaires →

J'ai le sens du contact →

J'aime me déplacer, voyager →

Autres métiers à découvrir

Consultant web analytique

Vendeur de matériel médical, paramédical

Responsable marketing sportif

Responsable marketing (mercatique) (mode)

Responsable e-commerce