

Technico-commercial

SON RÔLE Il assure une mission essentielle dans l'entreprise, celle de la vente des produits et services. Pour cela, il prospecte les futurs clients et livre des propositions commerciales. Souvent sur le « terrain » ou au téléphone, le **technico-commercial** est autonome et possède une solide connaissance des produits.

SES MISSIONS

- ✓ Gestion d'un portefeuille clients, analyse des besoins et réponse technique adaptée
- ✓ Prospection de nouveaux clients
- ✓ Développement commercial

SES QUALITÉS

- Autonomie
- Aisance relationnelle
- Compétences techniques
- Connaissance des produits
- Savoir-faire commercial



SON SALAIRE

1500 € → 4000 €
(fonction des primes sur objectifs)

Où travaille-t-il ?

Chantier / Clientèle
Bureau

SON ÉVOLUTION

Directeur commercial | Entrepreneur

VOTRE FORMATION

- ★ BAC PRO menuisier aluminium-verre
- ★ BTS enveloppe du bâtiment conception et réalisation
- ★ Licence Pro Management et ingénierie des entreprises de façade

→ Des formations dans toute la France
www.batir-en-alu.fr/metiers



Découvrez
tous les
contenus