

Le commercial en version projet ! Dans l'industrie, il/elle assure l'interface avec les clients. Il/elle leur propose des solutions adaptées à leurs besoins, selon le savoir-faire et les capacités de production de l'entreprise. Il/elle suit intégralement leurs projets, de l'élaboration du devis jusqu'à la facturation.

Activités

- Repérer et cibler les futures affaires
- Etudier les appels d'offres, prospecter de nouveaux clients en termes de faisabilité et rentabilité
- Fidéliser les clients existants sur un secteur géographique donné
- Négocier avec les clients
- Suivre et coordonner les opérations
- Coordonner les études techniques et les études de prix
- Rechercher des partenaires et sous-traitants éventuels
- Rédiger offres et contrats
- Assister les clients
- Assurer le transfert du dossier aux équipes chargées de la production

Compétences

- Sens de la négociation commerciale incluant des caractéristiques techniques
- Gestion de projet et de planning
- Sens du service et relationnel adapté
- Forte capacité d'adaptation
- Parfaite connaissance du secteur d'activité de son entreprise
- Maîtrise de l'anglais technique

Accès au métier

Ce métier est accessible au niveau Bac+2 :

- BTS Management des unités commerciales (ex-« action commerciale »)
- BTS Négociation et Relation Client

Une première formation technique renforcée par une expérience de vente est souvent très appréciée.

La formation peut se compléter par une Licence Professionnelle Commerce (option commercialisation des biens et services interentreprises) ou un Bac+5 en écoles de commerce ou d'ingénieurs, en universités.

Plusieurs certifications permettent d'accéder à ce métier par la formation continue ou la VAE :

- CQPM Technico-commercial industriel
- CQPM Gestionnaire de flux de commandes à l'international
- CQPM Technicien chargé d'affaires en ingénierie énergétique

Domaines d'activités

Commercial

Perspectives d'évolution

Directeur commercial
Directeur des achats
Négociateur à l'international
Responsable relation clients
Responsable entreprise industrielle

Métiers avoisinants

Chef de projet mécanique
Commercial
Technicien support clients
Technico-commercial

Secteurs d'activités

- Automobile
- Aéronautique et spatial
- Naval
- Ferroviaire
- Mécanique
- Métallurgie
- Electrique, Electronique, Numérique, Informatique
- Equipements énergétiques

Environnement de travail

- Sur site industriel
- Travail en équipe, en lien avec les autres services de l'entreprise
- Déplacements fréquents

URL de la fiche métier

<http://www.les-industries-technologiques.fr/fiche-metier/charge-daffaires-588/>