

Ingénieur technico-commerciale / Ingénieure technico-commerciale

Cadre technico-commercial/Cadre technico-commerciale, Ingénieur commercial/Ingénieure commerciale, Ingénieur d'affaires/Ingénieure d'affaires, Ingénieur des ventes/Ingénieure des ventes, Responsable technico-commercial/Responsable 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.



Statut d'exercice : **salarie**



Niveau de formation requis : **bac + 5**

DESCRIPTION DU 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...

EMPLOI ET SECTEUR D'ACTIVITÉ

Salaire

Salaire du débutant

Entre 2500 et 3000 euros brut par mois

Intégrer le marché du travail

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.

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

Pour vendre des produits de haute technologie, les recruteurs donneront la préférence à des titulaires d'un bac + 5. Les entreprises peuvent donner le titre d'ingénieur technico-commercial à un salarié titulaire d'un bac+2 après quelques années d'expérience (à la production, par exemple).

Bac + 4 ou 5	Durée standard	En France
Master mention informatique	2 ans	Dans 155 établissements
Master mention physique fondamentale et applications	2 ans	Dans 31 établissements
Diplôme d'ingénieur du CESI	3 ans	Dans 25 établissements
Master mention réseaux et télécommunication	2 ans	Dans 21 établissements
Manager en ingénierie d'affaires	2 ans	Dans 16 établissements
Master mention management des systèmes d'information	2 ans	Dans 16 établissements
Ingénieur d'affaires	2 ans	Dans 7 établissements
Diplôme du programme grande école de l'EDHEC	3 ans	Dans 4 établissements
Diplôme d'ingénieur de CY Tech de CY Cergy Paris Université spécialité informatique	3 ans	Dans 4 établissements
Diplôme d'ingénieur de l'Institut d'enseignement supérieur et de recherche en alimentation, santé animale, sciences agronomiques et de l'environnement (VetAgroSup)	3 ans	Dans 3 établissements
Diplôme du programme ingénieur d'affaires	2 ans	Dans 3 établissements
Master mention informatique et ingénierie des systèmes complexes	2 ans	Dans 2 établissements
Diplôme d'ingénieur de l'École supérieure du bois (ESB)	3 ans	Dans 2 établissements
Diplôme d'ingénieur d'affaires industrielles	5 ans	Dans 2 établissements
Diplôme d'ingénieur de l'École spéciale de mécanique et d'électricité (ESME Sudria)	3 ans	Dans 1 établissement
Diplôme d'ingénieur de l'Institut supérieur des biotechnologies de Paris (SupBiotech)	3 ans	Dans 1 établissement

Bac + 4 ou 5	Durée standard	En France
Diplôme d'ingénieur de l'École polytechnique universitaire de Lille de l'Université de Lille spécialité instrumentation (Polytech)	3 ans	Dans 1 établissement
Diplôme d'ingénieur de l'École d'ingénieurs du Littoral Côte d'Opale de l'université du Littoral spécialité informatique (EILCO)	3 ans	Dans 1 établissement

Sources : Onisep 04.2025