

FICHE MÉTIER : NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Définition du métier

Le négociateur technico-commercial est un professionnel du développement commercial qui combine des **compétences techniques** sur les produits ou services qu'il propose et des **aptitudes en négociation** pour conclure des ventes. Il est l'interlocuteur clé entre l'entreprise et ses clients, assurant un rôle de conseil, d'accompagnement et de fidélisation.

Missions principales

- Prospecter de nouveaux clients et développer un portefeuille commercial
- Identifier les besoins du client et proposer des solutions adaptées
- Réaliser des démonstrations ou présentations techniques
- Élaborer des propositions commerciales et négocier les conditions de vente
- Assurer le suivi de la relation client (avant, pendant et après la vente)
- Atteindre les objectifs de chiffre d'affaires fixés par l'entreprise
- Effectuer une veille concurrentielle et technologique

Compétences clés

Savoir-faire :

- Maîtriser les techniques de vente et de négociation
- Comprendre les spécificités techniques des produits/services
- Rédiger des propositions commerciales et contrats
- Utiliser des outils CRM et bureautiques

Savoir-être :

- Excellent relationnel, sens de l'écoute
- Force de persuasion, goût du challenge
- Rigueur, autonomie, esprit d'analyse
- Capacité à travailler en équipe et en mobilité

Formation & accès au métier

- Titre Professionnel **Négociateur Technico-Commercial** (niveau 5 – Bac+2)
- BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client) ou BTS Technico-Commercial
- Bachelor ou licence dans les domaines du commerce, de la vente ou du marketing

Environnements de travail

- Entreprises industrielles, commerciales, ou de services techniques
- Travaille en itinérance ou au sein d'un service commercial
- Nombreux déplacements possibles (clients, salons, visites techniques)

Évolution professionnelle

- Responsable de secteur / Responsable commercial
- Chargé d'affaires / Chef de produit
- Manager d'équipe commerciale
- Création ou reprise d'entreprise

Rémunération indicative

- Débutant : entre **1 800 € et 2 300 € brut/mois**
- Confirmé : jusqu'à **3 500 € brut/mois** ou plus (fixe + variable)
→ La rémunération varie selon le secteur, les produits vendus et les performances.