



## TECHNICO-COMMERCIAL/E

Entreprises du froid, de la cuisine professionnelle et du conditionnement de l'air

*Le technico-commercial/e dans les métiers du froid, de la cuisine professionnelle et du conditionnement de l'air propose, conseille et vend du matériel adapté aux besoins de ses clients.*

*Pour cela, il/elle met à profit sa double compétence : la négociation commerciale et ses connaissances des équipements et matériels qu'il vend.*

*Il/elle doit par ailleurs fidéliser ses clients en leur proposant un accompagnement adapté à leurs besoins, et prospecter pour en trouver de nouveaux !*



### Domaine d'activité

Prospection, fidélisation et vente de matériels spécialisés dans le froid, la cuisine professionnelle, le conditionnement de l'air, et des prestations liées

### Autre appellation

Vendeur/se conseil,  
Commercial/e



## MISSIONS

Les missions du technico-commercial/e sont nombreuses et peuvent varier en fonction du domaine d'activité et la spécialisation de l'entreprise.

Avant de proposer des produits adaptés aux attentes de ses clients, le technico-commercial/e analyse les besoins et établit un cahier des charges précis.

Il/elle va ensuite choisir des équipements en fonction de leurs caractéristiques techniques, écologiques et de leurs performances.

Il/elle établit le chiffrage de l'installation voire du contrat de maintenance, afin de proposer et de négocier, ensuite,

une offre commerciale à présenter aux clients. Il/elle peut également être amené/e à réaliser des études de marché.

Une fois la vente conclue et les équipements correctement installés, le technico-commercial/e s'assure que le client est satisfait par le bon déroulement du chantier et par le produit qu'il a acheté.

Le technico-commercial/e doit développer son activité et sans cesse chercher de nouveaux clients. Pour les conseiller au mieux, il/elle doit également s'informer sur les nouvelles technologies du secteur et suivre les tendances.



## COMPÉTENCES

Les compétences attendues sont doubles.

D'une part, le technico-commercial/e doit avoir de solides compétences techniques en matière de gestion de l'énergie, appliquées au domaine du froid, de la cuisine professionnelle et du conditionnement de l'air. On ne vend bien que ce que l'on connaît bien !

D'autre part, étant commercial/e à part entière, il/elle doit maîtriser les techniques de vente, de négociation et de prospection.

Au-delà de ces compétences, il/elle doit avoir un bon sens relationnel pour être à l'aise avec les différents interlocuteurs, savoir les écouter pour comprendre leurs besoins.

Dans le cadre de ses négociations, le technico-commercial/e doit faire preuve de persuasion et être capable de maîtriser son stress, en restant toujours ouvert/e à la discussion.



## CADRE DE TRAVAIL

Les conditions d'exercice de ce métier sont variables, en fonction de la taille de l'entreprise et des responsabilités de chacun.

Le technico-commercial/e peut être amené/e à se rendre régulièrement chez ses clients ou chez des prospects. Il/elle doit donc être disponible et mobile.

Même s'il/elle travaille en agence, il/elle peut ponctuellement se déplacer, participer à des salons

professionnels, rencontrer des partenaires...

Il/elle est principalement en contact avec des professionnels, ou avec les pôles technique et financier de sa propre entreprise.

Dans la plupart des cas, il/elle est sous l'autorité d'un/e directeur/trice commercial/e qui lui fixe des objectifs à atteindre.



## FORMATIONS

Ce métier nécessite des bases solides sur les techniques du froid et/ou de la cuisine professionnelle et/ou du conditionnement de l'air. Il est préférable d'avoir quelques années d'expérience dans la profession et une appétence pour le commerce et la vente, ainsi qu'un diplôme de niveau Bac + 2 à Bac + 3 :

- BTS Fluides, énergies, domotique, option Froid et conditionnement de l'air
- DUT Génie thermique et énergie
- Technicien supérieur d'études en génie climatique

- Technicien supérieur de maintenance et d'exploitation en climatique
- Licence Professionnelle Métiers de l'énergétique, de l'environnement et du génie climatique



## ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

Dans l'entreprise, le technico-commercial/e peut, après quelques années, évoluer vers plus de responsabilités en devenant :

- Chargé/e d'affaires
- Responsable de service
- Responsable d'agence
- Directeur/trice commercial/e

Il/elle pourra donc gérer une équipe et/ou un secteur territorial, et accéder à des responsabilités managériales.

De même, il/elle peut se spécialiser dans un ou plusieurs domaines d'activités (génie climatique, froid, cuisine professionnelle...).