



L'Ingénieur Technico-commercial



Définition du métier

Prospecte l'ensemble du marché potentiel (fichiers clients et clients virtuels). Vend des produits industriels (biens d'équipement...) plutôt standardisés ou des produits adaptables aux différents besoins des clients. Lance ou répond aux appels d'offre pour obtenir des contrats concernant la réalisation de projets industriels particuliers. Participe à la définition de la politique commerciale de l'entreprise. Peut assurer une assistance technique auprès des clients, ainsi qu'un service après-vente.

Conditions d'exercice du métier

Cet emploi/métier s'exerce au sein de la direction commerciale ou d'une société d'ingénierie. Il implique une collaboration étroite avec les différents services de l'établissement ou des entreprises clientes (services marketing (marketing), études, production, après-vente...), ainsi qu'un contact permanent avec les clients. L'activité nécessite une autonomie et une disponibilité importantes. Les déplacements sont fréquents et peuvent être longs. Une mobilité géographique est parfois demandée au sein d'un grand groupe.

Compétences spécifiques nécessaires, environnement particulier

- Avoir une bonne capacité d'analyse et de synthèse
- Etre curieux, créatif et rigoureux
- Avoir l'esprit d'équipe et le goût du management
- Pratiquer couramment l'anglais et si possible une autre langue étrangère
- Maîtriser les techniques de communication
- Ne pas hésiter à aller à l'étranger

Exemple pratique de l'activité de l'ingénieur au quotidien

La production d'énergie électrique






Poste de transformation



Centrale de production thermique

Générée à partir de différentes sources d'énergie (hydraulique, nucléaire, thermique, solaire, etc...), l'électricité représente de nos jours, 30% de l'énergie consommée dans le monde et est un vecteur énergétique employé dans de très nombreux usages domestiques et industriels, comme, par exemple : Production, Transport et Distribution, Chauffage et Climatisation, Eclairage, Transports, Informatique, Equipements ménagers, Communications, etc...

L'activité de l'Ingénieur technico-commercial s'exercera donc principalement au sein de sociétés chargées de sa Production, de son transport et de sa distribution, ou au sein d'entreprises fabriquant des équipements électriques (transformateurs, moteurs,) ou même de société de services (engineering électrique, ingénieurs-conseils) :

<p>Il coordonnera l'activité des bureaux d'Etudes</p>	
	<p>Il pilotera les Achats nécessaires au projet,</p>
<p>Il organisera les transports des équipements et assurera le suivi du chantier</p>	
<p>Il est l'interlocuteur privilégié de son Client et responsable devant sa hiérarchie, des objectifs de coût, délais et Qualité du projet</p>	

Quelles que soient leur fonction et leur domaine d'activité, les Ingénieurs ont de nombreuses responsabilités et expriment une grande satisfaction de leur emploi

