



permet
l'obtention du
CQPI
Technico-
commercial
domaine
industriel

Technico-commercial(e)



Public visé

Nouveaux recrutés, alternants, demandeurs d'emploi, intérimaires et salariés en poste



Modalités

Avec ou sans formation



Intervenant

Évaluateur certifié par la Branche IPC – OF habilité par IPC FORMATION



Non éligible au CPF



Tarif

Forfait 1 550 € HT
si positionnement en distanciel

Forfait 1 800 € HT
si positionnement en présentiel

Hors formation
& frais de déplacement



Il/elle possède une expertise technique (connaissance approfondie des produits industriels du secteur du papier carton et services de l'entreprise) doublée d'une compétence commerciale.

Porteur de l'image et de la culture de son entreprise, il/elle a en charge la prospection et le développement du chiffre d'affaires de gammes de produits industriels ou de services de son entreprise, sur un territoire géographique défini.

Il/elle démarche des clients et des prospects professionnels. A partir d'une analyse des besoins de ses clients formalisés par un appel d'offres ou un cahier des charges et de son expertise technique, il/elle propose des solutions industrielles pertinentes.

Conditions d'exercice les plus fréquentes

- Il/elle est régulièrement en déplacement.
- Il/elle exerce son activité en autonomie, dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise, et de son champ de responsabilité fixé par l'entreprise et sous la direction d'un responsable hiérarchique (par exemple le directeur commercial).
- Il/elle travaille en collaboration avec différents services de l'entreprise (par exemple: service technique, service de développement industriel, service de production industrielle...) et/ou avec des fournisseurs.
- Il/elle garantit la meilleure relation possible avec les clients et se fait l'écho de ses attentes auprès de tous les services de l'entreprise.

Référentiel d'activités

- Organisation de son activité commerciale
- Prospection
- Gestion et fidélisation d'un portefeuille client
- Proposition de solutions techniques adaptées aux besoins des clients
- Négociation de contrats de vente ou de prestations
- Suivi et reporting de son activité commerciale
- Contribution à la définition de la politique commerciale de l'entreprise



Contact :
cqp@unidis.fr

