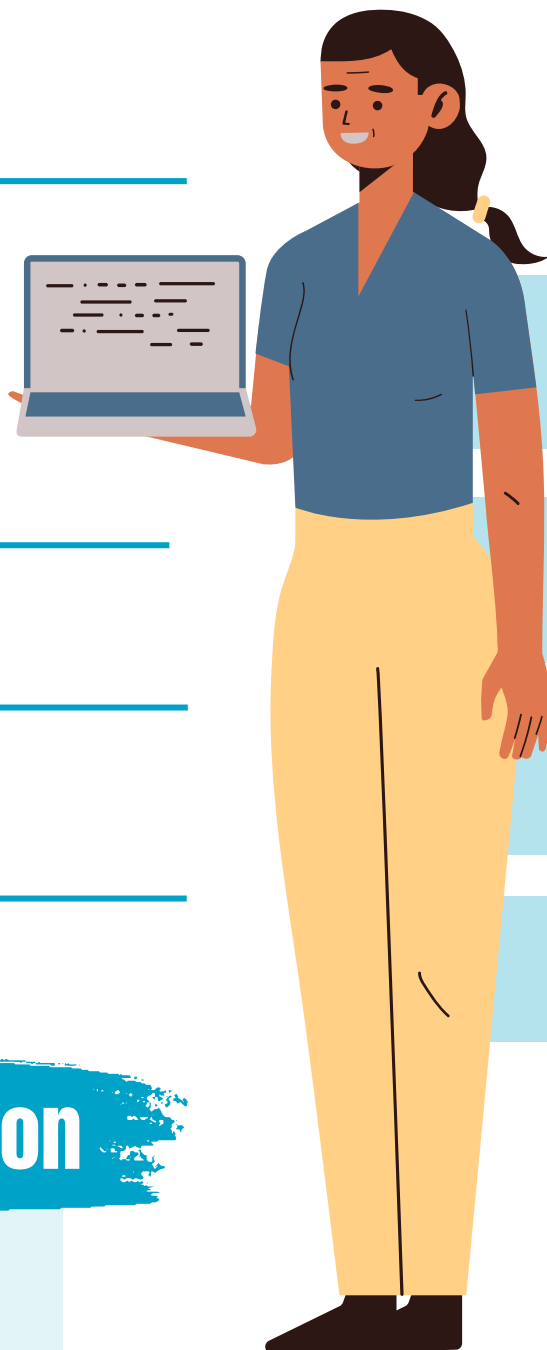


# TECHNICO-COMMERCIAL

## Missions

Négociateur et vendeur, le technico-commercial assure la vente de biens et services tout en apportant une expertise technique. Ses missions sont les suivantes :



Maîtrise de l'anglais commercial

Challenge

Relationnel

Résistance au stress

Négociation

Négocier les contrats avec les fournisseurs et futurs clients

Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise.

Gérer les coûts, les marchandises, les plannings de production et les délais de livraison

Répondre aux appels d'offres

## Quelle formation

BAC+3 RDCFI

BAC+3 Biz Dev Expert

Distribution IT

## Perspectives d'évolution

Manager commercial

Chef des ventes

Responsable grands comptes

Responsable du développement commercial