**Chapitre VII : Biologie technico-commercial (ex: délégué commercial).**

**Introduction**

 **C'est quoi un Technico-commercial ?**

Le **Métier de Technico**-**commercial**.

Le **Technico**-**commercial est** avant tout un **commercial** qui prospecte un marché (de particuliers ou de professionnels) et vend des produits adaptés aux besoins de sa clientèle **qu**'il conseille, oriente et dont il assure le suivi et le service après-vente.

Le métier de délégué commercial peut être obtenu selon trois voies :

1/ Formation

Est obtenu suite a une formation qu’il lui est destinée spécialement. Cette formation est généralement courte (BAC +2) et dont le programme est orienté plus vers des contenus de Connaissances en marketing, gestion et droit commercial.

2/ Opportunité

Généralement concerne des diplômés dans différentes disciplines et chacun dans son domaine avec l’expérience acquise s’oriente vers le métier de technico-commercial.

3/ Double compétence

Formation des diplômés scientifiques à la double-compétence. Une formation complémentaire essentielle pour se diriger vers la fonction technico-commerciale est nécessaire. Domaines concernés : Médical et pharmaceutique, biotechnologies, biologie, mécanique, génie civil, chimie, physique, informatique, génie électrique, sciences financières…

### COMPÉTENCES ET QUALITÉS ?

Le **technico-commercial**, doit avoir Les compétences techniques. Elles lui permettent d’échanger avec le client mais surtout de bien comprendre et identifier ses besoins. Sans un minimum scientifique c’est une démarche qui est impossible, fin négociateur et expert d’un (ou plusieurs) produit(s), maîtrise à la fois la vente et la technique. Il possède un excellent sens relationnel, une très bonne écoute, une grande capacité d’adaptation et un esprit de compétition. Autonome et organisé, il sait gérer son temps et a le goût du travail en équipe il doit aussi avoir :

* Connaissances en marketing, gestion et droit commercial (réglementation des prix)
* Connaissance forte du marché
* Maîtrise des techniques de vente
* Sens de l'écoute et de la persuasion
* Résistance à la pression
* Goût du challenge
* Maîtrise technique spécifique au secteur et aux produits
* Titulaire d’un permis B (pour le technico-commercial itinérant).
* Maîtrise de l'anglais technique

Activités et missions du technico-commercial

Le **technico-commercial** est un vendeur de biens et services, doté de savoir-faire à la fois **technique et commercial**. Responsable de la vente d’une ligne de produits (standards ou sur-mesure), le **technico-commercial** la connaît sur le bout des doigts. Le **technico-commercial** conseille ses clients et prospects en identifiant et formulant au mieux leurs besoins. Puis, il leur propose une solution adaptée (technique ou financière) dont il est habilité à négocier les conditions commerciales de vente (coût, mise en œuvre, garantie, livraison, etc.).

Les **technico-commerciaux** itinérants visitent leurs clients sur leur lieu de travail, alors que les technico-commerciaux sédentaires sont en contact avec eux uniquement par téléphone ou par internet (mail, plate-forme extranet, etc.).

**Comment décrocher le métier de technico-commercial**

Il est recommandé de suivre les offres d’emplois des entreprises qui peuvent se présenter, à titre d’exemple ainsi :

**Ex. 1/ Description du poste** : le candidat retenu aura en charge l'animation commerciale et la vente des produits (société ou entreprise…) sur son secteur. En s'appuyant sur le parc d'équipements existant (ex …..), il devra reprendre contact avec l'ensemble des clients et renouer une relation commerciale. Il sera également en charge de la prospection et de l'identification de nouveaux projets dont il aura le suivi et la gestion intégrale.

**Expériences et compétences** : Nous recherchons un candidat (débutant accepté) motivé par un poste à forte autonomie où il pourra démontrer sa capacité à proposer des solutions techniques pertinentes aux besoins des clients. S'appuyant sur une formation supérieure en chimie analytique, de préférence en chromatographie phase gazeuse et spectrométrie de masse, il saura démonter de réelles qualités d'écoute et de communication. Une pratique correcte de la langue anglaise est impérative.our all prochain emploi

**Ex. 2/ Nous recherchons : Ingénieur Technico-commercial h/f** (Pour renforcer notre équipe de ventes sur la région de (……. ) spécialisée dans la vente d'instruments scientifiques, de consommables, de bios réactifs et de produits chimiques pour le laboratoire de recherche et le contrôle industriel,

* **Vos missions principales** :

• Définir et mettre en œuvre une stratégie de développement sur chacun des comptes industriels ou académiques clés ciblés qui vous sont attribués, dans le but d’augmenter notre part de marché.

• Analyser les besoins de nos clients, mettre en avant l’offre globale de (……) pour répondre au plus juste à leurs attentes, être force de proposition sur les questions de prix, disponibilité des produits, qualité, délais de livraison.

• Négocier avec les fournisseurs clés et les clients dans un objectif d’optimisation des marges.

• Réaliser des événements chez nos clients afin de renforcer la notoriété de (….)

# Ex. 3/ La société (……) propose un poste de commercial(e) en Biologie basé(e) en région (…..). La ( Sociéte, l’entreprise.. ) commercialise des réactifs (anticorps, recombinantes, ELISA, siRNA, clones cDNA, sondes, PCR/qPCR, matériel en biochimie...) pour la recherche médicale et scientifique.

# Nous proposons également une large gamme de réactifs pour le diagnostic dans les domaines de l’anatomopathologie, de la cytogénétique et de l‘immunologie (milieux, anticorps, sondes, tampons).

# Profil du poste : - Promouvoir notre gamme de produits sur le terrain

# - Satisfaire aux attentes techniques et scientifiques de nos clients

#  - Suivre l’ensemble des devis envoyés - Rapporter son activité et ses performances à la direction

# - Dynamique

#  - Très bon relationnel, capable d’interagir avec nos clients

# - Bonne élocution et aisance au téléphone

# - Très bonne connaissance de l’anglais

# Métiers proches

# Délégué médical

Un **délégué médical**, aussi appelé **visiteur médical** (**VM**) ou **représentant médical**, est une personne dont le [métier](https://fr.wikipedia.org/wiki/M%C3%A9tier_%28activit%C3%A9%29) est de visiter les [médecins](https://fr.wikipedia.org/wiki/M%C3%A9decin), [généralistes](https://fr.wikipedia.org/wiki/M%C3%A9decine_g%C3%A9n%C3%A9rale) et/ou [spécialistes](https://fr.wikipedia.org/wiki/M%C3%A9decin_sp%C3%A9cialiste), dans leur cabinet ou bien à l'[hôpital](https://fr.wikipedia.org/wiki/H%C3%B4pital) (auquel cas on parle de *délégué hospitalier*), afin de leur présenter, pour le compte des [laboratoires pharmaceutiques](https://fr.wikipedia.org/wiki/Laboratoire_pharmaceutique), les spécialités qu'ils produisent.

# Délégué pharmaceutique

**Le (la) délégué(e) pharmaceutique** effectue la promotion et la vente des produits pharmaceutiques, parapharmaceutiques auprès de professionnels de santé (pharmaciens, dentistes, vétérinaires…)