

TECHNICO-COMMERCIAL



Mission

Il aide le commercial à fidéliser et dynamiser le portefeuille clients, et lui apporte son expertise technique



Activités principales

- Contribuer au développement de portefeuille
- Apporter son expertise technique et méthodologique sur les activités de courtage et contrats complexes ou sur-mesure
- Contribuer à la fidélisation du portefeuille clients
- Participer à la stratégie commerciale



Compétences clés

▪ Compétences "Coeur de métier"

- Maîtrise des techniques de vente adaptées à chaque canal
- Maîtrise des outils d'aide à la vente
- Maîtrise des outils de gestion des contrats et tarification

▪ Compétences transverses

- Environnement et réglementation de la protection sociale
- Produits et services proposés par le GPS
- Gestion des situation difficiles
- Analyse des données clients
- Animation de réunion et de réseaux
- Maîtrise des outils collaboratifs et des réseaux sociaux

▪ Cométences "Comportement profesisonnel"

- Avoir le sens du client et du service
- Agilité, réactivité, proactivité
- Ecoute
- Communication orale et écrite
- Force de proposition, innovtion



Appellations d'emplois les plus courantes

Technico-Commercial, Conseiller technico-commercial fusion, Chargé de support technico-commercial...



Relations des métiers de l'Appui vente

- ✓ Relations internes avec la direction marketing, la direction technique et les commerciaux
- ✓ Relations externes avec les clients (entreprises ou particuliers)



Accès au métier

- ✓ BAC+2
- ✓ DUT Gestion Administrative et Commerciale
- ✓ DUT Techniques de commercialisation
- ✓ BTS négociation et Relation client
- ✓ Expérience professionnelle équivalente
- ✓ ...