



Commercialisation

Technico-commercial/e produits bois

Autres appellations : Attaché/e technico-commercial/e



Finalité du métier : Le/la technico-commercial/e bois exerce ses activités dans des entreprises industrielles ou commerciales distribuant des produits relevant de la filière bois. Il/elle prospecte une clientèle, propose des solutions techniques selon les besoins et impératifs du client et négocie les conditions commerciales de la vente. Il/elle peut coordonner une équipe commerciale et animer un réseau de commerciaux.



Actions commerciales et gestion de la relation clients

- ➔ Participation à la stratégie commerciale en lien avec la direction et les services de production
- ➔ Prospection des nouveaux marchés et développement du portefeuille clients
- ➔ Développement d'actions commerciales
- ➔ Participation à des salons professionnels
- ➔ Participation à la conception d'outils et de supports commerciaux
- ➔ Mise en œuvre de la politique tarifaire de l'entreprise

Proposition commerciale

- ➔ Analyse du besoin des clients
- ➔ Collaboration avec les services de production pour établir une offre technique et commerciale
- ➔ Négociation des conditions de vente

Gestion administrative des activités commerciales

- ➔ Suivi des commandes et solutions industrielles
- ➔ Traitement des réclamations des clients
- ➔ Utilisation des outils de gestion de la relation client
- ➔ Suivi des indicateurs commerciaux et reporting



Compétences

Planifier un plan industriel et commercial (PIC)

- Analyser les données commerciales en mobilisant les bases et logiciels de l'entreprises
- Elaborer et suivre des indicateurs commerciaux
- Calculer les coûts commerciaux

Conseiller les responsables, aider à la décision

- Réaliser une veille sur l'activité et l'état des marchés des produits bois
- Etablir un benchmarking des offres sur le marché pour adapter l'offre de l'entreprise
- Proposer et adapter des scénarios de stratégie commerciale

Elaborer une action commerciale

- Bâtir un argumentaire prenant en compte les spécificités du produit bois et les enjeux environnementaux (certifications PEFC ; impact environnemental ; ...)
- Participer à l'élaboration des supports de communication en lien avec les autres services de l'entreprise
- Prospector et cibler de nouveaux prospects et enrichir la base contact
- Evaluer la fiabilité commerciale d'un prospect
- Planifier les contacts et visites auprès des prospects et clients

Conduire et gérer des actions commerciales

- Animer un réseau de partenaires, de prospects, de clients (contacts, rencontres, messages)
- Prospector les clients du portefeuille
- Gérer les leads générés par la plateforme Web ou les réseaux sociaux
- Assurer le suivi de la satisfaction clients
- Préparer et participer à des événements commerciaux (foires, salons)
- Passer les commandes et gérer l'approvisionnement en lien avec les autres services

Etudier une demande client et élaborer une offre technique et commerciale

- Identifier et analyser les besoins/attentes du client
- Collaborer avec les équipes internes de l'entreprise (bureau d'étude, production, marketing) pour proposer une solution différenciée, adaptée aux besoins client
- Etablir un devis à partir de l'analyse des coûts
- Elaborer une réponse technique et commerciale correspondant à la demande client et aux objectifs de rentabilité de l'entreprise

Négocier et vendre un produit bois

- Présenter une offre commerciale au client en faisant valoir les atouts produit, prix, service
- S'adapter aux questions et difficultés de l'entretien et argumenter les choix de production ou le niveau de prix
- Conclure une vente et assurer la procédure administrative correspondante



Contexte professionnel

Le métier de technico-commercial bois s'exerce dans les entreprises de transformation du bois. Il nécessite d'avoir une bonne connaissance des techniques, des produits.

Autonome, le technico-commercial travaille dans l'entreprise et se déplace auprès des clients, ou sur des salons professionnels français ou internationaux.



Champ relationnel

- En interne : collaboration au sein de l'équipe commerciale et avec l'ensemble des services (production, logistique) et la direction
- En externe : en relation avec les prospects, et clients. Ponctuellement avec des prestataires extérieurs



Formation

Principales et certification

Niveau 5

- BTS technico-commercial spécialités bois, matériaux dérivés et associés
- BTS technico-commercial produits de la filière forêt-bois
- Certificat professionnel chef de produit forêt bois

Niveau 6

- Licence pro métiers du bois parcours exploitation et commercialisation du bois
- Licence pro gestion et commercialisation des produits de la filière forestière
- Licence pro commerce spécialité technico-commerciale (pme-pmi) — parcours bois

Niveau 7

- Bachelor technico-commercial produits de la filière-forêt-bois et matériaux associés
- Diplôme d'ingénieur de l'école supérieure du bois (ESB)
- Diplôme d'ingénieur de l'école nationale supérieure des technologies et industries du bois (ENSTIB)



Mobilités professionnelles

Métiers d'évolution : le/la technico-commercial/e peut évoluer vers des postes de responsable des ventes ou de responsable commercial/e

Métiers de provenance : Commercial/e sédentaire, Chargé/e d'étude.

Code ROME : D1407 -Relation technico-commerciale