



FICHES MÉTIERS

# Technicien/ne études et commercial

ACTIVITES DU DECHET

Filière Etudes/développement  
Et Administration/gestion



Famille métier Fonction support ou  
transverse



Métier porteur



Édition  
**2023**

OBSERVATOIRE  
**AKTO**



## Informations générales

### Finalité du métier :

Le technicien/ne études et commercial occupe une double mission, à la fois commerciale et technique.

Il/elle contribue au développement commercial en identifiant de nouveaux clients, en négociant des marchés et en proposant des solutions les plus adaptées possibles à ses clients.

## Principales activités

- Contribution aux propositions commerciales/appels d'offres
- Prospection de nouveaux clients, recherche de marchés
- Suivi de la relation clientèle
- Veille commerciale



**Branche :**  
**Activités du déchet**



**Famille professionnelle :**  
**Fonction support ou transverse**



**Autres appellations :**

- Agent/agente de maîtrise d'études et développement
- Technico-commercial/Technico-commerciale



**Typologie de métier :**  
**Métier porteur**



**Correspondances ROME :**  
**K2302/06**

# Compétences

## Contribuer à des propositions commerciales et appels d'offres

*(Rome : Élaborer, adapter une proposition commerciale)*

- Analyser les attendus d'un cahier des charges
  - Répondre, de manière adaptée en apportant de la valeur ajoutée sur la partie technique de la demande client
  - Estimer le coût et les délais de la prestation
  - Négocier et argumenter les conditions d'un contrat
- 

## Assurer la relation et le suivi client

*(Rome : Développer et fidéliser la relation client)*

- Développer et fidéliser la relation client en promouvant les prestations de son entreprise
  - Représenter l'entreprise auprès des clients et des prospects
  - Promouvoir, argumenter une offre de services
  - Accompagner la mise en service et assurer le suivi commercial
- 

## Réaliser une veille commerciale

*(Rome : réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle)*

- Développer son réseau professionnel en présence physique et digitale
- Identifier les prospects potentiels en utilisant tous les outils de recherche adaptés, notamment digitaux
- Collecter des données selon les besoins du marché sur la concurrence et les stocker de manière à les utiliser de manière efficace pour rechercher des nouveaux clients

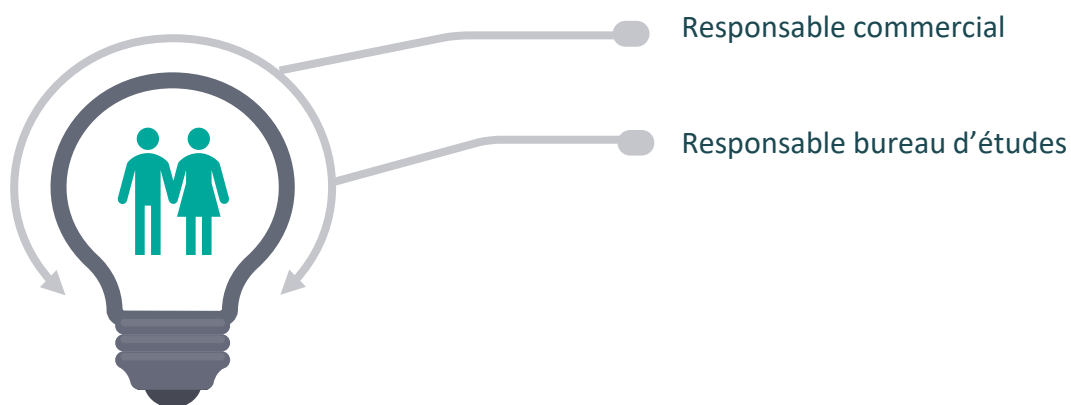
## Conditions d'exercice du métier

- Déplacements fréquents
- Port d'EPI lors de visite dans les lieux d'exploitation ou production

## Voies d'accès au métier

- BTS - Négociation et digitalisation de la Relation Client
- BTS - Management commercial opérationnel
- DUT - Techniques de Commercialisation

## Evolutions professionnelles





**Métier porteur** : le métier de technicien en études et commercial est porteur en raison de l'évolution constante de la technologie, de la demande continue pour leurs compétences, de la polyvalence du métier et de son rôle dans la promotion du développement durable.

### Grands enjeux majeurs



Impact fort



Impact moyen



Impact faible



#### REGLEMENTAIRES

La loi AGEC impose une réduction des déchets à la source (ex. : fin du plastique à usage unique, réemploi, réparabilité des produits, extension de consigne...) qui vont impacter les cadences de tournées de collecte.

La collecte obligatoire des biodéchets à partir du 1er janvier 2024 (loi AGEC) va amener un flux de déchet complémentaire qui sera collecté géré par les équipiers.



#### TECHNOLOGIQUES

L'IA pourra être utilisée pour analyser des données commerciales, identifier des tendances du marché et améliorer la prise de décision commerciale.



#### DONNEURS D'ORDRE/CLIENTS

La collecte des biodéchets (loi AGEC) constitue un service émergent sur lequel la demande des collectivités va augmenter pour se mettre en conformité avec l'entrée en vigueur de la loi au 1er janvier 2024.



#### SOCIÉTALES

Les préoccupations croissantes en matière d'environnement de la part des clients nécessitent une connaissance et une prise en compte dans l'offre de vente.