

directeur technico-commercial industriel anime son équipe commerciale et l'administration des ventes dans le but d'atteindre les objectifs de l'entreprise (CA, marge) tout en respectant le trio qualité, coût, délais (QCD). En fonction de la taille de l'entreprise, ses fonctions peuvent s'étendre au contrôle de production, à la gestion des commandes et des stocks, voire à l'élaboration des budgets et à la définition de la politique marketing s'il appartient au comité de direction. Ses compétences techniques et commerciales doivent être combinées à d'indispensables qualités humaines tant pour fédérer son équipe que pour convaincre la direction de ses choix stratégiques. Enfin, il sera amené à se déplacer souvent à l'étranger, la maîtrise de l'anglais est donc indispensable.



Principales missions

- * Mettre en œuvre la stratégie commerciale : étude, lancement et suivi des (nouveaux) produits, conception de la politique de prix et des conditions de vente.
- * Créer, former et motiver son équipe commerciale.

Gérer un service d'administration des ventes pour soutenir les commerciaux.

Suivre en direct les grands comptes et développer des partenariats.

Faire le reporting auprès de la direction.

Formation

Formation technique ou commerciale, bac +2 à bac +4

Il est très rare que ce poste soit confié à un jeune diplômé. On lui préférera une personne ayant acquis 7 à 10 ans d'expérience dans le secteur industriel.

Compétences professionnelles

Maîtriser parfaitement son marché.

Détenir des connaissances techniques, de vente et marketing.

Avoir des compétences managériales.

Posséder une bonne culture financière.

Profil

Doué d'excellentes compétences relationnelles

Détenteur de capacités d'analyse et de synthèse

Diplomate et fin négociateur

Dynamique

Rigoureux et organisé

Remunération

La fourchette de salaire d'un directeur technico-commercial industriel est très importante. Elle dépend de la taille de l'entreprise, des responsabilités qui lui sont confiées et de la proportion du variable. Un jeune directeur technico-commercial industriel peut espérer gagner entre 50 et 70 k€. Après quelques années d'expérience, sa rémunération oscillera autour de 100 k€ et pourra atteindre les 130, voire plus, une fois plafonné.

Évolution professionnelle

La première évolution possible consisterait à gérer une équipe commerciale plus importante ou à accroître son champ d'intervention (marketing, publicité...). Le directeur technico-commercial industriel peut aussi s'orienter vers d'autres départements ou devenir, selon la taille de l'entreprise qui l'emploie, directeur d'un centre de production, d'une filiale ou encore directeur général.

Quelle est la formation idéale à suivre pour devenir directeur technico-commercial dans l'industrie ?

Il est préférable de mettre l'accent sur la technique (bac +2/4) et de finir ses études par une spécialisation commerciale, plutôt que d'avoir une formation commerciale de base. Pour ma part, j'ai obtenu un DUT en génie électrique puis j'ai suivi des cours dans le cadre de la formation continue au CNAM. Je suis maintenant ingénieur CNAM, option automatisme.

Quoi consiste le travail du directeur technico-commercial ?

Le directeur technico-commercial a un rôle principalement de support à la vente. Ce rôle est d'autant plus important que les produits sont techniques, et que les commerciaux ont leurs limites. Nous pouvons les assister dès le phoning, au moment de la rencontre avec le client surtout s'il s'agit de grands comptes ou de clients importants et aussi lors de la rédaction de la proposition commerciale. En termes de management, mon rôle consistait à recruter, former et animer l'équipe. Il n'y avait pas de difficultés particulières, car les profils étaient au minimum des bac +2, donc des individus responsables et autonomes.

Comment expliquez-vous une telle disparité des salaires ?

D'abord, dans l'industrie, l'offre ne propose pas les mêmes marges. De plus, le salaire dépend aussi de la zone géographique : si vous travaillez sur le marché domestique, il y a de fortes chances que le chiffre d'affaires et la marge soient moindres que si vous traitez sur le marché européen par exemple. À ce titre, je recommanderais non pas d'être bilingue, mais polyglotte : quand vous maîtrisez plus de langues, davantage d'opportunités vous sont offertes. Et enfin, le bon directeur technico-commercial est celui qui possède autant les compétences techniques que commerciales, qui est autonome, autrement dit.

Dernière mise à jour: 01/09/2009 - 9:42 AM
