

Technico-commercial

Missions

Il a un rôle d'interface entre les clients et l'entreprise. Il doit prospecter et négocier avec les clients pour offrir des solutions adaptées en terme de produits, prix et services. Il assure le suivi des commandes et le service après-vente. Il est en étroite collaboration avec tous les services de l'entreprise et transmet critiques et suggestions émanant des clients.

Débouchés - Promotion

Dans un contexte de forte concurrence, la force de vente est devenue incontournable. Ces fonctions représentent en moyenne 30% des postes offerts en industrie.

Il existe des évolutions possibles vers des fonctions de Directeur.

Salaire mensuel net : 1 100 à 1 400 euros.