



SES ATOUTS

- Maîtriser les techniques de commercialisation et de négociation
- Connaître son environnement, la réglementation applicable, ses produits, son marché et ses clients
- Apporter aux clients une information technique de qualité sur les produits et services
- Anticiper les besoins des clients et développer des relations commerciales pérennes
- Hiérarchiser et établir des priorités d'actions en fonction des enjeux de l'activité
- Utiliser les indicateurs de performance pour adapter son activité et aider à la prise de décision
- Favoriser le travail d'équipe avec les différents services concernés de l'entreprise
- Maîtriser l'anglais professionnel



SA FORMATION

Bac + 2

BTS Négociation et relation client
BTSA option Technico-commercial
DUT Techniques de commercialisation
Licence professionnelle commerce option commercialisation des biens et services interentreprises

Bac + 4/Bac + 5

Écoles de commerce
Masters professionnels du domaine commercial avec spécialisation en technico-commercial
Diplôme d'école d'ingénieur spécialisation technico-commercial

ZOOM SUR LE SECTEUR DU DM EN FRANCE

Les Dispositifs Médicaux (DM) sont de très nombreux produits à usage individuel ou collectif : aides techniques, implants actifs et non actifs, optique, matériel à usage unique, textiles techniques, imagerie médicale, dispositifs anesthésiques et respiratoires, mobilier, robotique chirurgicale, logiciels...



+ de 1 500 entreprises

93% de PME

françaises ou filiales
de groupes internationaux



90 000

emplois avec une croissance
régulière depuis 2013



30 milliards

de chiffres d'affaires
dont 9 milliards à l'export

PLUS D'INFORMATION SUR CE MÉTIER

Retrouvez l'intégralité de la fiche métier sur le site du Snitem snitem.fr et sur le site de l'Institut des Métiers et Formations des Industries de Santé imfis.fr