



# TECHNICO-COMMERCIAL·E

Négociateur·ice de terrain

- Technical Sales Manager
- Ingénieur·e d'affaires
- Délégué·e technico-commercial



## SA MISSION

Le·la technico-commercial·e **réalise les objectifs de vente des produits et solutions** en réponse aux besoins des professionnels de santé.

Il·elle **promeut les produits ou solutions de sa gamme** en mettant en avant leurs bénéfices cliniques et en **utilisant les supports et outils fournis** par les équipes marketing et réglementaires.



## SON QUOTIDIEN

- **Information sur les caractéristiques et les conditions de bonne utilisation** des produits et solutions adaptés aux besoins définis par les professionnels de santé
- **Coordination des activités avec les équipes médicales et réglementaires** afin de prendre en compte les éléments liés à la réglementation des produits
- **Promotion des produits et services dans le cadre de marchés publics/privés** et développement de partenariats commerciaux durables avec les acteurs de santé
- **Analyse des potentiels et des besoins de chaque cible** en vue de valoriser le portefeuille client
- **Assurer le support technique lors du déploiement de produits et services** et coordonner les actions de service après-vente nécessaires
- **Participation à des manifestations professionnelles** pour assurer la représentation de l'entreprise et de sa ligne de produits
- **Analyse des résultats et mise en place des actions correctives** et de développement et élaboration du reporting quantitatif/qualitatif de son activité





## 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](http://snitem.fr) et sur le site de l'Institut des Métiers et Formations des Industries de Santé [imfis.fr](http://imfis.fr)