

Des métiers d'action!

Découvrir les métiers

Les métiers des carrières et matériaux de construction sont organisés en 5 familles :
Production / Maintenance / QSE /
Logistique / Commercial

Et si vous étiez...

Les métiers du commercial

Technico-commercial / Granulats / Industrie du Béton / Béton prêt à l'emploi

Véritable vitrine et porte-parole des produits et solutions proposés par la filière des matériaux minéraux de construction, les commerciaux ont pour mission de proposer des produits adaptés aux besoins exprimés par les clients.

Dans le respect de la politique commerciale de sa société, le technico-commercial développe les relations d'affaires et les ventes dans son secteur d'activité, les Matériaux pour la Construction et l'Industrie.

Il assure la veille technologique et s'informe sur les nouvelles tendances du marché.

Il prospecte une clientèle de professionnels et négocie les conditions commerciales de la vente.

Il élabore des solutions en fonction de la faisabilité technique de la demande du client et formalise les offres et devis correspondants.

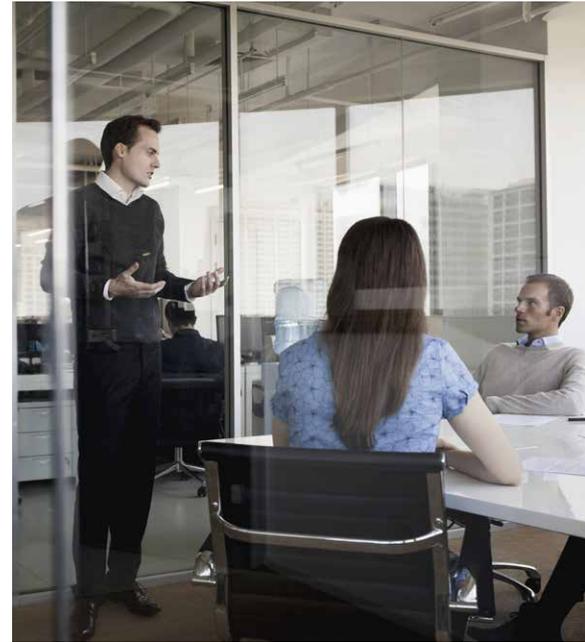
Il organise et suit son activité commerciale pour atteindre les objectifs fixés.

Il mène à bien les actions nécessaires pour faire prescrire les produits et services de son entreprise.

Le technico-commercial peut tout aussi bien intervenir :

- Sur un secteur géographique donné
- Auprès d'une clientèle spécifique
- Sur une gamme de produit particulière

Ce, sous les ordres d'un directeur ou d'un chef de service.



Témoignages

PORTAIT DE JÉRÔME - Technico-commercial de l'Industrie du Béton

De formation bac+2 (BTS en alternance), Jérôme s'est d'abord orienté vers l'enseignement.

Le contexte ne lui convenant pas, il a cherché un emploi dans le BTP et trouvé un travail dans l'Industrie du Béton. Une fois embauché, il a suivi une formation métier afin de connaître les caractéristiques techniques des produits en béton et leurs conditions d'utilisation.

Le métier de technico-commercial lui plaît principalement pour sa liberté d'action et son autonomie. Il est jugé sur ses résultats et doit adapter sa méthode de travail au type de clients qu'il rencontre.

Ses clients sont d'importants groupes de bâtiment ou de travaux publics, mais aussi des petites entreprises des métiers du bâtiment.

Qualités requises

Autonomie / Sens commercial / Sociabilité

Formations et diplômes

- **DUT** Génie civil
- **BTS** Management des unités commerciales
- **BTS** Négociation et Relation Client



AU SERVICE
DE LA CONSTRUCTION
RESPONSABLE

Retrouvez des métiers d'action sur www.unicem.fr