

Construire l'excellence à partir de nos différences



vice-rectorat
de la Nouvelle-Calédonie

direction
générale
des enseignements



NOUVELLE
CALÉDONIE

Lycée Jules Garnier

BTS Technico-Commercial

Spécialité « Matériaux du bâtiment »







LE MÉTIER DE TECHNICO COMMERCIAL

- Le technicien supérieur «Technico-commercial » exerce ses activités dans les entreprises industrielles de fabrication, sous-traitance, services et négoce, en France comme à l'étranger.
- Le « Technico-commercial » est amené à effectuer des opérations de vente qui le conduisent à rechercher de nouveaux clients, à analyser les besoins d'une clientèle, à évaluer une faisabilité technique, à conseiller un client dans le choix d'une solution et des services associés.
- Il doit savoir conduire une négociation sur le plan technique et commerciale et pérenniser la relation avec ses clients.



Une spécificité recherchée par les entreprises

- C'est un négociateur - vendeur qui conseille sa clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes.
- Il élabore, présente et négocie alors une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation.
- Il maîtrise les technologies de l'information et de la communication.
- Il peut exercer son activité dans une entreprise industrielle, dans une entreprise prestataire de services industriels ou dans une entreprise de négoce de biens et services industriels.
- Son activité peut être sédentaire dans un espace de vente ou dans un service commercial ou itinérante : prospection et visite régulière des clients ou des prescripteurs.

Offres d'emploi sur le territoire

- Votre mission :
- Àboro Consulting recrute pour son client, un Technico-commercial (H/F)
- Vous êtes garant(e) des missions suivantes:
 - Assurer la prise de rdv clients suite à appels entrants
 - Effectuer les diagnostics de travaux
 - Etablir les mesures et cotations avant chantier
 - Etablir les devis
 - Planifier les interventions des techniciens
 - Assurer le lancement du chantier avec les techniciens
 - Assurer le suivi et la réception du chantier avec les clients et récupérer les règlements
 - Assurer le suivi du portefeuille client existant.
- Votre profil :
- Afin de tenir ce poste, vous êtes titulaire d'une formation Bac + 2 en Commerce et vous justifiez d'une expérience réussie sur un poste similaire, dans le secteur BTP/Industrie idéalement.
- Vous faites preuve d'autonomie, rigueur, minutie, réactivité, d'adaptation et de sens du service.
- Ce poste est ouvert uniquement aux résidents de Nouvelle-Calédonie. Il est à pourvoir en CDI et basé sur le Grand Nouméa.

Technico Commercial

Branche : BPE

Société : BETONPAC

Localisation : Nouméa, NOUVELLE CALEDONIE

Description du poste :

Professionnel de la vente, vous prospectez, développez, conseillez, fidélisez et dynamisez le portefeuille des clients de nos centrales à béton et de nos carrières sur l'ensemble de la Nouvelle-Calédonie.

Profil du poste

Formation :

Minimum Bac avec expérience significative de 5 ans à un poste similaire. Permis VL exigé Maîtrise des outils bureautiques Word Excel.

Vous êtes dynamique, doté(e) d'un bon relationnel. Vous savez faire preuve d'autonomie, de rigueur avec une bonne capacité d'organisation.

Entreprise de E-commerce recherche un technico-commercial H/F

Missions principales (non exhaustives):

Prospection clientèle,

Gestion du portefeuille clients B to B,

Assurer le suivi commercial des clients,

Reporting.

Compétences :

Droit commercial,

Éléments de base de gestion comptable et administrative,

Techniques commerciales,

Elaboration de devis et factures,

Bonne connaissance du tissu économique calédonien.

Formation :

Bac+2/3 (BTS, DUT, licence dans le domaine du commerce),

Maîtrise de l'outil informatique et de l'anglais.

Savoir être :

Ecoute active, Pro-actif, Bonne capacité d'adaptation,

Dynamique et volontaire.

Les métiers futurs

- Technico-commercial
- Négociateur industriel
- Chargé de clientèle
- Chargé d'affaires
- Responsable commercial
- Responsable du service après
- Chef de vente
- Directeur commercial
- Attaché(e) commercial(e)
- Acheteur



👍 **Débouchés du BTS TC riches et variés.**

👍 **Professionnels avec une double compétence, technique et commerciale, très recherchés par les entreprises.**

👍 **Emplois souvent en CDI.**

Les options du

BTS
Technico-
commercial

- 16 Spécialités pour le BTS T.C disponibles selon les centres de formation :
 - Agroalimentaire
 - Bois, matériaux dérivés et associés
 - Commercialisation de biens et services industriels
 - Domotique et environnement technique du bâtiment
 - Emballage et conditionnement
 - Energie et services
 - Equipements et systèmes
 - Habillement et ameublement
 - Matériel agricole, travaux publics
 - Matériel de levage et de manutention
 - Mesure industrielle et traçabilité
 - Nautismes et services associés
 - Produits mode et sport
 - Textiles industriels

A JULES GARNIER

- **Energie et environnement - OUVERTURE EN 2015 A JULES GARNIER**
- **Véhicules industriels et équipements automobiles - OUVERTURE EN 2016**
- **Matériaux du bâtiment – OUVERTURE EN 2017**

Matières enseignées

Français

Anglais

Environnement juridique

Technologie industrielle

Gestion projet

Développement clientèle

Communication négociation

Management commercial

Marketing industriel

Cours spécifique à l'option

Point fort d'un BTS : Allier pratique et théorie

*Une formation
théorique :*
32h/ semaine



*Une formation
pratique :*
14 semaines de stages
sur 2 ans

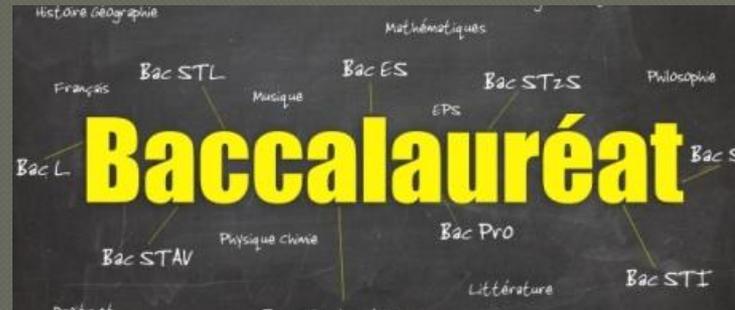
*UN PROJET
TECHNICO -
COMMERCIAL*

Les stages

- **Période de stage**: 14 semaines sur 2 ans
Stages à effectuer dans la même entreprise de préférence .
- **Exemples de projets technico-commerciaux** :
 - ✓ Prospecter et développer une nouvelle cible
 - ✓ Gérer et développer une clientèle
 - ✓ Commercialiser un nouveau produit
 - ✓ Relance et fidélisation d'une clientèle spécifique
 - ✓ Développement du partenariat
 - ✓ Participation à des salons professionnels
 - ✓ Tout autre projet ayant pour missions de vendre/acheter, en contact avec une clientèle

Ouvert à tous

- Étudiants issus de filière commerciale (STMG), économique (ES), filière technique et scientifique (S et STI) et de bac pro



- Candidature sur APB avec Lettre de motivation et analyse des bulletins de 1ere et terminale.

Qualités requises :

- ◉ Adaptabilité
- ◉ Disponibilité
- ◉ Comprendre et se faire comprendre
- ◉ Technique de vente et de négociation
- ◉ Bonne présentation
- ◉ Autonomie
- ◉ Culture générale
- ◉ Sens du contact



Intéressé ?

- **Vous êtes** curieux, persévérant, motivé, dynamique, ambitieux ...
- **Vous aimez** le relationnel, l'esprit d'équipe, la communication ...
- **Vous avez** le goût du challenge, l'envie d'aller sur le terrain
- **Vous recherchez** une double compétence afin de vous démarquer des autres commerciaux

Choisissez ce BTS Technico-commercial
UNIQUE en Nouvelle Calédonie et tout nouveau.

À bientôt



Nous contacter

Mail :

bts.tc.noumea@gmail.com

[cdt1.98300031@ac-noumea.nc](tel:1.98300031)

Tel : 24.35.55

