



Technico-commercial

Distribuer

Présentation

Ce professionnel est doté d'un savoir-faire commercial et de compétences techniques dans le domaine de l'énergie solaire photovoltaïque. Il **prospecte, développe et gère son portefeuille de clients** sur le **secteur** dont il est responsable. Après avoir procédé à des **études techniques de faisabilité** et des besoins de ses clients, il **réalise** et **négoce** des devis et prépare les dossiers d'aides financières. Enfin, il assure le suivi et le service après-vente auprès de ses clients.

Missions

- **Commercialiser** une offre photovoltaïque
- **Prospecter** les clients potentiels
- **Fidéliser** la clientèle existante
- **Conseiller, vendre, assurer** un service après-vente
- **Animer** des manifestations
- **Développer** le chiffre d'affaires de l'entreprise

Profil recherché

Un BTS Technico-commercial, avec une option génie électrique et mécanique de préférence, est requis. Néanmoins, selon les produits et/ou services vendus et les responsabilités, il est peut-être demandé d'avoir un **diplôme d'ingénieur**.

Exemples de formations

Bac+3

- BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques (CCST)
 - [Pôle Formation UIMM Occitanie site de Montpellier - Baillargues](#)
 - [Lycée Mermoz, Montpellier](#)
- Bachelor Responsable Technico-Commercial
 - [IDRAC Business School, Montpellier](#)