

Technico-commercial/e produits bois

CAPABLE DE RÉPONDRE AU MIEUX À LA DEMANDE DE LA CLIENTÈLE



- VIDÉO(S) : www.youtube.com/embed/LatOWy30zj8
- UNIVERS MÉTIER : Négociier / Commercialiser

DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ

- Le technico-commercial bois exerce ses activités dans des entreprises industrielles ou commerciales, distribuant des produits relevant de la filière bois. Il est l'intermédiaire entre les services de production, les services commerciaux et les clients ou les fournisseurs. Il GÈRE ET DÉVELOPPE LES RELATIONS AVEC LES CLIENTS, analyse leurs attentes et collabore avec le bureau d'études et les services de la fabrication. Il négocie également les conditions de vente, assure le contrôle des commandes et fait le lien avec le service facturation. Il participe à des salons professionnels (en France ou à l'étranger) et peut être amené à concevoir, seul ou en équipe, des outils et des supports commerciaux. Le technico-commercial peut aussi exercer la fonction d'acheteur des matières premières, composants ou équipements.

COMPÉTENCES REQUISES

- Ce travail fait appel à une bonne connaissance des techniques, des produits, des métiers, du prix de revient. UNE GRANDE CAPACITÉ À NÉGOCIER ET À COMMUNIQUER, ainsi que le goût des contacts humains, sont des qualités indispensables pour exercer ce métier. Autonome, le technico-commercial doit réaliser des objectifs annuels, qui nécessitent UN GRAND SENS DE L'ORGANISATION ET DE LA DÉTERMINATION à obtenir des résultats. Il faut également aimer les voyages, car les déplacements sont fréquents.

EMPLOI

- Les emplois sont dans toute la filière bois : exploitation, scierie, emballage, construction,

ameublement, négoce etc.

Le technico-commercial peut évoluer vers un poste de responsable des ventes ou de directeur commercial.

FORMATIONS

- BTS - Conseil et commercialisation de solutions techniques (11 Etablissements en France)

BTSA technico-commercial - produits de la filière forêt-bois (9 Etablissements en France)

Diplôme d'ingénieur de l'Ecole Supérieure du Bois (1 Etablissement en France)

Diplôme d'ingénieur de l'Ecole nationale supérieure des technologies et industries du bois de l'université de Lorraine (1 Etablissement en France)

Licence pro Gestion et commercialisation des produits de la filière forestière (2 Etablissements en France)

Licence pro Conduite et Gestion de Projets Industriels en PMI/PME : agencement, éco-conception dans les métiers du bois, bois conception / finition (1 Etablissement en France)

Licence pro commerce spécialité technico-commerciale (PME-PMI) - parcours bois (1 Etablissement en France)

Licence pro commercialisation à l'international des bois et dérivés (0 Etablissement en France)

Bachelor Technico-Commercial Produits de la filière-Forêt-Bois et matériaux associés (1 Etablissement en France)

Licence Pro Métiers du bois parcours Exploitation et commercialisation du bois (5 Etablissements en France)

Licence Pro agroressources et environnement - Option Commercialisation à l'international des bois et dérivés (0 Etablissement en France)

Titre Responsable de Développement Commercial filière bois (0 Etablissement en France)

Licence pro MILI Logistique Industrielle parcours Bois Énergie (1 Etablissement en France)

Bachelor Commercialisation des solutions biosourcées, (0 Etablissement en France)

TÉMOIGNAGES

- LUCILLE, TECHNICO-COMMERCIALE

Chargée des relations commerciales dans une scierie spécialisée dans les résineux, je suis satisfaite d'être sur le terrain, de rencontrer les clients, prospecter et enrichir le réseau des fournisseurs. Volontaire et pleine d'énergie, c'est un poste qui me correspond à 100%. Et même si nous sommes encore peu nombreuses dans le secteur, les filles y sont très bien accueillies.

PIERRE, TECHNICO-COMMERCIAL BOIS DANS UN NÉGOCE DE BOIS ET DÉRIVÉS

La société dans laquelle je travaille vend du bois brut (bois de menuiserie et de charpente)

et des produits dérivés (panneaux, parquets, lambris, menuiseries...), aux professionnels - menuisiers et charpentiers - mais aussi aux collectivités locales, surtout les services techniques des mairies. Nous travaillons également avec les paysagistes et les piscinistes pour les aménagements extérieurs et les terrasses, avec les carrossiers pour l'aménagement de véhicules et avec les gens du BTP, pour leurs coffrages, tout un ensemble de clients divers et variés!

J'ai commencé dans l'entreprise comme commercial secteur, pendant 4 ans. Mon travail consistait à visiter les clients que j'avais en "portefeuille" pour identifier leurs besoins et leur apporter une solution appropriée. Aujourd'hui je suis responsable produits pour les bois de structure, les bois d'extérieur, les bois rabotés, les panneaux de toiture, les panneaux massifs et contreplaqués, et à ce titre j'exerce plusieurs fonctions dans l'entreprise : je m'occupe des achats, c'est-à-dire que je suis les évolutions des gammes de produits proposées par les fournisseurs, je négocie les prix et les services avec eux, je gère les stocks et les approvisionnements de notre dépôt. J'interviens aussi en soutien aux commerciaux sur les aspects techniques et tarifaires de ces produits. Et puis en plus, je fais des études de charpente. Il faut toujours être polyvalent dans une PME !

Quel est l'intérêt de votre métier ?

Les intérêts plutôt, car ils sont multiples ! En premier, le contact avec les clients, toujours enrichissant et la satisfaction d'avoir pu établir avec eux une relation commerciale forte. Ensuite l'aspect technique, avec des produits bois en pleine évolution, notamment dans la construction bois, secteur qui est aujourd'hui appelé à se développer. Même les constructeurs traditionnels s'y intéressent, depuis le renforcement de la réglementation thermique, demandant de forts coefficients d'isolation. Les produits bois ont de beaux jours devant eux et donc les technico-commerciaux du bois aussi, et pour longtemps !

SOURCES ET LIENS

- *Le Commerce du bois*
Union des industriels Constructeurs Bois

logo

© www.metiers-foret-bois.org