



**Constructyts**

Votre partenaire compétences

**COMMENT ACCÉDER  
AU MÉTIER D'ATTACHÉ.E  
TECHNICO-COMMERCIAL.E ?**

Des formations  
en alternance  
sont possibles.

→ Découvrez  
le Contrat  
d'apprentissage  
et le Contrat  
de professionnalisation !

**ATTACHÉ.E TECHNICO-COMMERCIAL.E**  
**Négoce des matériaux de construction**



[www.constructyts.fr](http://www.constructyts.fr)

[www.constructyts.fr](http://www.constructyts.fr)



## DÉFINITION

L'**Attaché.e Technico-Commercial.e en négoce des matériaux de construction vend des produits** et des services en démarchant une nouvelle clientèle et en développant son portefeuille de clients. Il/elle prend en charge un portefeuille de clients sur un secteur, analyse l'activité de ses clients, l'évolution de ses activités et de son secteur.

Il/elle **entretient la relation commerciale** par des visites qu'il/elle organise et conseille les clients et/ou prescripteurs sur une ou plusieurs gammes de produits, sur un plan technique et commercial. Il/elle évalue le potentiel d'achat des clients et prospects, identifie les produits et services associés susceptibles de répondre au mieux à ses besoins et donne des conseils techniques, en se mettant éventuellement en relation avec les services du fournisseur.

Il/elle **est chargé.e de remettre les offres de prix et de négocier et de conclure les ventes** et participe aux démarches de recouvrement des créances. L'Attaché.e Technico-Commercial.e est placé.e sous la responsabilité d'un chef d'agence ou d'un chef des ventes.

## ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

- Organisation de l'activité commerciale
- Réalisation d'actions commerciales
- Préparation et suivi des visites
- Vente en visite client
- Suivi de l'activité commerciale en lien avec l'agence

## COMPÉTENCES

- # **Définir** et mettre en œuvre le développement commercial de son secteur
- # **Préparer** et suivre ses visites dans le respect des règles de sécurité
- # **Analyser** les caractéristiques d'un projet et apporter un conseil technique approprié sur les techniques et les produits de construction
- # **Découvrir** les besoins d'un client et conduire un entretien de vente en visite client
- # **Communiquer** avec les clients, les interlocuteurs et l'équipe de l'agence
- # **Organiser** ses interventions dans le cadre d'un travail en équipe

## FORMATIONS ACCESSIBLES

**Accessibles en Contrat de professionnalisation et en Contrat d'apprentissage**

- Bac Pro Commerce
- Bac Pro Vente Négociation Prospection Suivi de Clientèle
- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Négociation et Relation Client
- BTS Technico-Commercial
- DUT Techniques de Commercialisation
- Titre Professionnel Attaché Commercial (niveau 4)
- Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (niveau 5)

**Accessible uniquement en Contrat de professionnalisation**

- CQP Attaché Technico-Commercial en négoce des matériaux de construction (enregistré au RNCP)

## D'UN MÉTIER À L'AUTRE...

Les Attaché.e.s Technico-Commerciaux.ales en négoce des matériaux de construction peuvent évoluer au sein de l'agence vers les métiers du management : **manager d'équipe commerciale, chef d'agence, responsable de site / de secteur...**