



INGÉNIEUR COMMERCIAL

Il a des compétences commerciales aussi développées que ses compétences techniques puisqu'il connaît parfaitement son produit et apporte des solutions.

▼ DÉFINITION DE LA FONCTION

L'ingénieur commercial présente une double compétence. Il possède une connaissance précise de ses produits et de leur commercialisation. Il constitue le trait d'union entre l'unité industrielle et le client pour tout ce qui concerne la qualité de l'utilisation du produit. Ses compétences techniques doivent se doubler d'une formation commerciale initiale ou acquise sur le terrain. En fait, ses compétences techniques en font l'interlocuteur commercial idéal. En effet, connaissant les spécificités du produit et de sa fabrication, il peut répondre de manière précise aux clients, proposer des modifications et même des réalisations sur-mesure.

Il possède une autonomie importante dans la définition de l'offre, sa réalisation et l'établissement d'un devis. Une fois le contrat signé, l'ingénieur commercial installe et met en service le matériel commandé ; éventuellement, il forme les personnes chargées de faire fonctionner ce matériel.

▼ PROFIL

Rigueur scientifique, esprit d'invention et sens de l'organisation sont indispensables. Il possède également des capacités d'écoute et d'analyse qui lui permettent de comprendre l'attente de ses clients. Il sait élaborer un projet, le conduire, le suivre. Il est donc organisé, rigoureux. Ses compétences commerciales et sa force de persuasion et de négociation en font un bon vendeur mais lui confèrent également la capacité de convaincre ses collaborateurs, de les motiver.

SALAIRE ANNUEL BRUT MOYEN À L'EMBAUCHE :
de 24 000€ à 45 000€

“ AVOIR DE LA RIGUEUR ET DE L'ORGANISATION ”

MON CONSEIL

Il faut savoir persévérer au cours de ses études et surtout profiter de ses années d'étudiant pour découvrir et tenter de nouvelles expériences.

TÉMOIGNAGE

CYRIEL NAUD

Promotion 2004

Ingénieur Commercial / Pulsion Medical Systems



VOTRE PARCOURS ?

Après un Baccalauréat littéraire et un BTS Commerce International, j'ai choisi de conserver une dimension internationale en poursuivant mes études à l'IDRAC avec le programme Marketing et Gestion des Entreprises dominante Affaires Internationales. J'ai débuté ma carrière juste après avoir obtenu mon diplôme en 2004 en tant que chef de zone export dans une société spécialisée dans l'élevage avicole et les produits vétérinaires. Très récemment, j'ai souhaité donner une nouvelle impulsion à ma carrière en prenant un poste d'ingénieur commercial chez Pulsions Medical System.

QUELLES SATISFACTIONS VOUS APORTE VOTRE MÉTIER ?

Mon métier m'apporte plusieurs satisfactions. J'apprends en permanence au contact des interlocuteurs que je côtoie, en l'occurrence les médecins. De plus, je découvre un univers qui m'était totalement inconnu auparavant ce qui est extrêmement passionnant.

QUELLE DOIT ÊTRE LA PRINCIPALE QUALITÉ POUR EXERCER CETTE FONCTION ?

Dans la fonction que j'occupe aujourd'hui, la principale qualité doit être la détermination afin de ne jamais lâcher prise. Il faut également être très rigoureux et organisé pour savoir à qui l'on s'adresse en permanence et ne pas commettre d'impair dans la négociation.