



Ingénieur technico-commercial

Thibaut SERAIN, promotion 2009

Sartorius Stedim - de 2011 à 2015

SON TÉMOIGNAGE

« J'ai été approché par un recruteur de Sartorius Stedim à la fin de mon cursus. On m'a proposé un poste d'ingénieur technico commercial avec un important volet technique avec lequel je me sentais à l'aise. Je devais recueillir les besoins du client et lui fournir la solution la mieux adaptée, l'idée n'est pas de lui vendre un matériel aberrant à des prix absurdes. Il s'agissait d'un travail sur le long terme, sur plusieurs mois voire plusieurs années pour certains projets. Une relation de confiance s'est établie. »



SON MÉTIER

Il a pour rôle de vendre et d'expliquer le fonctionnement de produits techniques complexes. Il intervient souvent dans des ventes en B to B (ventes aux entreprises) et est amené à interagir avec les différents services de l'entreprise (marketing, R&D, production...)

EXEMPLES DE SES MISSIONS

- ◇ Prospecter des nouveaux clients et vendre de produits et/ou services techniques
- ◇ Analyser les besoins du client, rédiger les cahiers des charges
- ◇ Répondre à des appels d'offres
- ◇ Suivre les clients (fidélisation et service à la clientèle, résolution de problèmes...)

LES QUALITÉS ET COMPÉTENCES REQUISES POUR SON POSTE

- ◇ Communication et négociation
- ◇ Dynamisme
- ◇ Rigueur
- ◇ Autonomie



SALAIRE ANNUEL BRUT POSSIBLE



- ◇ Jeune diplômé entre 30 et 35 K€
- ◇ Cadre confirmé entre 40 et 60 K€

CURSUS SUP'BIOTECH

Marketing et Management
des Produits

Recherche & Développement

Mineure Sectorielle
au choix

