

Via PARCOURSUP : Etudiants ou Apprentis

- Formation en 2 ans
- Etudiants : 15 semaines de stage obligatoire dans une entreprise en **B to B** (business to business – commerce inter-entreprises)

Profil :

- Etre titulaire d'un baccalauréat général, technologique (STI2D, STMG...), ou professionnel
- Rigueur et organisation
- Sens du contact, du relationnel et de la communication
- Dynamisme, curiosité envers le monde qui nous entoure

Le **BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques** se caractérise par la mise en œuvre d'une **double compétence** :

- **Commerciale** : approche méthodologique des techniques de commercialisation, des connaissances spécifiques dans le domaine de la gestion, du management et du marketing
- **Technique** : recherche et choix d'une solution à un problème technique, connaissance des produits (caractéristiques, performances et conseils d'utilisation) pour mieux vendre et négocier avec efficacité



Sédentaire ou itinérant, le **technico-commercial** exerce prioritairement son activité dans une **entreprise industrielle**, dans une **entreprise prestataire de services** pour les **professionnels** ou dans une **entreprise de négoce** dans des domaines divers :

Fournitures et équipements industriels, matériel électrique, plomberie et sanitaire, solutions énergétiques, bois et matériaux de construction, textiles techniques, machines-outils, équipements de sécurité, produits d'hygiène industrielle...

Conseiller technique, il **adapte son offre et propose des solutions techniques** qui correspondent aux besoins de son client.

Après quelques années d'expérience, il peut **accéder à des emplois à responsabilité** dont les appellations varient selon l'entreprise ou le secteur d'activité : technico-commercial, manager, chargé de clientèle, chargé d'affaires, négociateur industriel, responsable commercial, responsable « grands comptes », chef des ventes, responsable d'agence, acheteur, etc.