CQP Technico-commercial

Certificateurs
• Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP) des industries chimiques - Union des industries chimiques (UIC)

Publics
• 1/Aux salariés des entreprises relevant de la Convention Collective Nationale des Industries Chimiques (CCNIC) l'entreprise d'accueil doit relever de la CCN de la chimie
• 2/Aux intérimaires mis à disposition par une entreprise de travail temporaire ;
• 3/Aux salariés mis à disposition par un groupement d'employeurs pour l'insertion et la qualification (GEIQ)

Accès
• Après un parcours de formation continue
• En contrat de professionnalisation
• Par expérience

ACTIVITÉS VISÉES :

Le CQP Technico-commercial(e) des industries chimiques est en lien avec le métier de technico-commercial(e).
Le (la) technico-commercial(e) a en charge la prospection et le développement du chiffre d'affaires de gammes de produits industriels ou de services de son entreprise, sur un territoire géographique défini.Il (elle) démarche des clients et des prospects professionnels. À partir d'une analyse des besoins de ses clients formalisés par un appel d'offres ou d'un cahier des charges et de son expertise technique, il (elle) propose des solutions industrielles pertinentes sur le plan des fonctionnalités techniques, de la mise en œuvre et des services apportés. Il (elle) les formalise dans un document technique et commercial.
Il (elle) réalise le suivi de l'exécution des contrats, le suivi de ses clients, s'assure de leur satisfaction et met en œuvre des actions correctives, le cas échéant.
Il (elle) réalise le suivi budgétaire et assure le reporting de son activité.

Les principales situations professionnelles rencontrées sont les suivantes :

- Planification et organisation de son activité commerciale
- Prospection (prise de rendez-vous, relances, visites et entretiens commerciaux auprès d'une clientèle professionnelle pour la promotion et la vente de sa gamme de produits)
- Suivi et reporting de son activité commerciale (suivi des ventes et de ses résultats commerciaux et reporting)

N° de fiche
RNCP27381

CCN1
3108 - Industries chimiques et connexes

Nomenclature du niveau de qualification
Sans niveau – le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé

Formacodes
34581 : Technico-commercial 11554 : Chimie

2021 © Observatoire Compétences Industries

– Proposition et négociation de solutions industrielles dans le domaine de la chimie adaptées aux besoins des clients
– Gestion et fidélisation d'un portefeuille client (suivi de la satisfaction des clients, traitement des réclamations)

COMPÉTENCES ATTESTÉES :

- Compétence 1 – Elaborer et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales
- Compétence 2 – Assurer le suivi de son activité commerciale
- Compétence 3 – Communiquer avec différents interlocuteurs
- Compétence 4 – Analyser les besoins des clients
- Compétence 5 – Elaborer une offre industrielle technique et commerciale adaptée aux besoins des clients
- Compétence 6 – Traiter les réclamations des clients et identifier les points d'amélioration

SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

Secteurs d'activités :

Les salariés titulaires du CQP Technico-commercial(e) des Industries Chimiques exercent leur activité au sein d'un service commercial ou de la direction commerciale de sites chimiques.
Les secteurs de production chimique sont les suivants :
Chimie minérale (fabrication de gaz industriels, colorants, pigments, produits azotés, engrais, fabrication d'autres produits chimiques inorganiques de base…)
Chimie organique (fabrication de caoutchoucs synthétiques, matières plastiques de base, fabrication d'autres produits chimiques organique de base…)
Spécialités chimiques (pesticides, peintures, encres, vernis, mastics, produits explosifs, colles, huiles essentielles…)
Savons, parfums et produits d'entretien

Type d'emplois accessibles :

Technico-commercial(e); Délégué(e) commercial(e); Attaché(e) commercial(e)

Code(s) ROME

D1407 - Relation technico-commerciale

État

Inactive mais déployable

2021 © Observatoire Compétences Industries