

Interview de

Charles



En une phrase, pouvez-vous décrire votre métier ?

« Le métier de technico-commercial consiste à représenter la société BC INOXEO et promouvoir ses produits, les bassins INOX, auprès des collectivités et donneurs d'ordres, du marché des piscines collectives, de la petite piscine municipale aux centres aquatiques »

Quelles études avez-vous fait ?

« Après un bac STI (Sciences et Technique Industriel), j'ai opté pour un BTS Technico-commercial afin d'acquérir les 2 compétences techniques et commerciales. Concrètement comprendre ce que l'on vend. »

Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans votre métier ?

« En premier, le produit, il est rempli d'avantages, il permet d'être en confiance pour l'argumentation auprès de la clientèle. En second, la diversité des interlocuteurs du « monde » de la piscine publique, cela va du technicien de la piscine à l'architecte en passant par les élus. Cela donne lieu à des rendez-vous très diversifiés et donc des journées variées. Pour finir, l'esprit d'équipe au sein de BC INOXEO, de l'atelier aux compagnons de chantiers »

Quels conseils donneriez-vous aux personnes qui souhaiteraient faire votre métier ?

« Le premier, si ce n'est déjà fait, est d'aller dans une piscine municipale et/ou un centre aquatique pour mieux appréhender/visualiser l'environnement et pourquoi pas discuter avec les directeurs et MNS. Ensuite ce sont ceux communs également à d'autres métiers « technico-commerciaux », comme connaître parfaitement ses produits, ses applications et bien cerner les besoins de la clientèle afin d'avoir l'offre la plus pertinente possible. Avoir un bon relationnel et une ouverture d'esprit du fait de la diversité des interlocuteurs sur ce marché. Mais également bien ses concurrents et leurs produits. Pour finir, je suis à leur disposition pour en discuter »