

TECHNICO-COMMERCIAL PHOTOVOLTAÏQUE

Comment développer les ventes de produits photovoltaïques? Faire connaître les produits, promouvoir des offres attractives, fidéliser les clients existants, visiter de nouveaux prospects : telles sont les missions du technico-commercial photovoltaïque.



SON MÉTIER

Un professionnel de la vente à l'écoute des clients présents et futurs

Le technico-commercial photovoltaïque a pour mission de développer les ventes de produits photovoltaïques (panneaux solaires photovoltaïques, équipements complets, accessoires) commercialisés par l'entreprise qui l'emploie.

Il visite régulièrement plusieurs clients et prospects. Pour cela, il passe une large partie de son temps sur la route car son secteur regroupe plusieurs départements ou régions. Il participe également à des salons où il représente l'entreprise.

Ses clients finaux peuvent être des entreprises, des agriculteurs (installations sur des hangars), des bâtiments publics (collectivités locales, mairies, écoles), des commerçants (magasins), des artisans, des particuliers (maisons individuelles), ou encore des installateurs/ revendeurs.

La mission du technico-commercial photovoltaïque est de fidéliser ses clients en leur proposant des offres attractives et de faire connaître ses produits auprès de nouveaux prospects. Il étudie leurs besoins (projets actuels, futurs, volumes prévisionnels) et leur propose les équipements les plus adaptés qu'il aura négocié aux meilleurs prix. Le technico-commercial photovoltaïque s'assure enfin de la bonne livraison des clients et de leur satisfaction.

Avec pour objectif de dynamiser les ventes, il construit, anime et développe son réseau de clients. Pour cela, il leur propose des formations (pour l'installation et l'utilisation), des partenariats (remises consenties en fonction du chiffre d'affaires annuel) et une assistance technique si nécessaire. Sur le terrain, il collecte des informations sur la concurrence (tarifs, nouveaux produits, satisfaction des clients) afin d'en informer sa direction.

COMPÉTENCES ET QUALITÉS

- ➔ **Connaissance technique des produits photovoltaïques**
- ➔ **Connaissance des langues étrangères**
- ➔ **Excellente maîtrise des techniques commerciales (vente, négociation)**
- ➔ **Ecoute et bon relationnel, sens du service**
- ➔ **Goût de la négociation, esprit de synthèse**
- ➔ **Connaissance des éléments de base en gestion administrative et comptable**
- ➔ **Grande autonomie, car il est seul sur le terrain**
- ➔ **Dynamisme et goût du challenge**
- ➔ **Sens de l'organisation**

RESPONSABILITÉS

Le technico-commercial photovoltaïque est responsable du chiffre d'affaires de son entreprise sur son secteur géographique. Du fait de ses relations avec les clients, il est aussi garant et responsable de l'image de l'entreprise.

Son impact sur le développement de nouveaux produits ou sur la mise en place de nouvelles offres est certain car les informations qu'il a collectées sur le terrain (besoins, concurrence...) sont prises en compte dans la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise.



FORMATION

➔ *De Bac + 2 (BTS, DUT...) à Master (Master professionnel, diplôme d'ingénieur) dans un secteur technique, le plus souvent complété par une formation commerciale et/ou une formation technique dispensée par l'employeur.*

Un exemple de parcours à suivre : Baccalauréat technique (STG) suivi d'un diplôme universitaire de technologie (DUT) ou d'un brevet de technicien supérieur (BTS) technico-commercial et d'une licence professionnelle.

DÉBOUCHÉS

Les marchés de l'énergie vivent une forte croissance, impulsée notamment par l'Europe qui a fixé des objectifs ambitieux. En effet, d'ici 2020, les pays européens devront avoir réduit leurs émissions de gaz à effet de serre de 20%, les énergies renouvelables devront représenter 20% des énergies utilisées et les 27 Etats membres devront avoir réalisé 20% d'économie d'énergie.

Dans ce contexte, l'avenir des technico-commerciaux est très favorable, tant auprès des entreprises françaises qui se développent dans cette filière que des entreprises étrangères déjà bien implantées.

SALAIRE À L'EMBAUCHE

En général, salaire fixe complété par une commission sur le chiffre d'affaires réalisé. Puis selon profil, expérience, entreprise, situation géographique...



AU QUOTIDIEN

Témoignage de Magali, technico-commerciale photovoltaïque



Je suis une technico-commerciale itinérante. Je suis responsable d'une quarantaine de clients répartis entre la Bretagne, le Pays de Loire, le Poitou, la Gironde, la région Centre et la Basse-Normandie. Je passe les deux tiers de mon temps en déplacement ; heureusement, j'aime bien conduire !

Le lundi, je travaille de chez moi, ce qui me permet de planifier mes rendez-vous et d'effectuer des tâches administratives. Ce jour là, je participe à des réunions hebdomadaires : une «conférence téléphonique» au niveau national, qui me permet de me tenir informée des évolutions commerciales, marketing et techniques des produits dont j'ai la charge ; et une conférence téléphonique au niveau européen, pour échanger avec mes collègues internationaux sur des sujets variés comme les procédures internes, les facturations etc.

Je suis sur le terrain les trois jours qui suivent. Je rencontre mes clients et de nouveaux prospects afin de faire le point sur les affaires en cours. Pour les fidéliser, je leur propose des formations aux nouveaux produits. Je les conseille pour regrouper leurs commandes, par exemple, et ainsi obtenir des remises en plus. J'essaie de stimuler les ventes en apportant des avantages aux clients (produits gratuits pour un montant défini de chiffre d'affaires). Le soir, à l'hôtel, je consulte mes e-mails (très nombreux) et j'y réponds.

Enfin, le vendredi, je rédige mon rapport de visites et le transmets à mon directeur, le Responsable Commercial France. Nous faisons ensuite le point sur le chiffre d'affaires réalisé dans la semaine et sur mes objectifs de chiffre d'affaires pour la semaine et le mois prochains. Mes semaines sont bien chargées, mais je suis bien organisée et autonome, c'est un métier qui me plaît !

