

Ingénieur commercial un profil recherché

<span lang="FR" style="font-size:12.0pt;line-height:

115%;font-family:"Times New Roman","serif";mso-fareast-font-family:"Times New Roman";

mso-ansi-language:FR;mso-fareast-language:EN-GB;mso-bidi-language:AR-SA">Si l'[emploi](#) de commercial a peu souffert de la crise, celui d'ingénieur commercial en a presque bénéficié : la double compétence maîtrise technique du produit/capacités de vente est un argument recrutement imparable, en particulier pour travailler auprès des grands comptes.

Parmi les secteurs les plus friands du profil ingénieur commercial se trouvent l'aéronautique, l'informatique, la banque, et l'industrie en général. En effet, ces domaines d'activité comptent des grands comptes parmi leurs clients (entreprises ou collectivités). Ils ont donc besoin de vendeurs BtoB (business-to-business), capables de décrire le produit dans ses moindres détails grâce à leur parfaite maîtrise technique du sujet, mais aussi de conclure des contrats grâce à de solides capacités de vente.

Le plus recrutement : les langues, et plus particulièrement l'anglais, car la plupart des entreprises à la recherche d'un ingénieur commercial vendent leurs produits à l'étranger. En bref, il ne s'agit plus de double compétence, mais de triple compétence. En règle générale, les entretiens de recrutement portent d'ailleurs à la fois sur les connaissances techniques, sur la vente, et sur l'anglais.

Plusieurs solutions pour accéder au métier d'ingénieur commercial : sortir d'une école de commerce et se former aux spécificités du produit ensuite, ou décrocher un diplôme d'ingénieur avant de développer ses compétences en vente.

About the Author

<span lang="FR" style="font-size:11.0pt;line-height:

115%;font-family:"Calibri","sans-serif";mso-fareast-font-family:Calibri;

mso-bidi-font-family:"Times New Roman";mso-ansi-language:FR;mso-fareast-language:

EN-US;mso-bidi-language:AR-SA">CareerBuilder, leader mondial en solutions de gestion du capital humain, aide les sociétés à atteindre leurs objectifs en matière de recrutement et à attirer les meilleurs profils.

Source: <http://www.secrets-de-comment.com> | [Formation Marketing](#) | [NetConcept, droits de revente](#)