

TECHNICO-COMMERCIAL DANS LES MÉTIERS DU FROID

De la conquête de l'espace à la révolution électronique, les métiers du froid et leurs savoir-faire ont permis de grandes avancées. Grâce à la maîtrise de leur métier, les frigoristes participent quotidiennement au bien-être de millions de personnes et contribuent à protéger notre environnement. Le besoin en recrutement est réel dans ce secteur dynamique qui compte plus de 2 700 entreprises en France et emploie près de 28 000 salariés, et bien plus demain. Focus sur le technico-commercial, métier qui allie savoir-faire techniques et sens de la relation clientèle.

UN COMMERCIAL À PART ENTIÈRE

En contact avec la clientèle, le technico-commercial dans les métiers du froid analyse les besoins du client, fait une offre de vente au client, présente les caractéristiques des produits et s'assure enfin de la satisfaction du client. Précisément, il se base sur ses connaissances approfondies des technologies du froid pour proposer à la vente des équipements frigorifiques comme des meubles frigorifiques pour des supermarchés par exemple. Lorsqu'un client souhaite équiper un local en technologies frigorifiques, le technico-commercial analyse ses besoins et met en œuvre les moyens nécessaires à la réalisation de ses projets. Leur conception est dans un premier temps effectuée sur plans. En collaboration avec le chargé d'études spécialisé, son rôle est de sélectionner les équipements frigorifiques en fonction de leurs caractéristiques techniques et de leurs performances. Il présente ses produits et propose un devis au client. Une fois que les équipements frigorifiques sont installés et que le tout fonctionne parfaitement, le technico-commercial s'assure que le client est satisfait par le bon déroulement du chantier et par le produit qu'il a acheté.

UN SPÉCIALISTE DE L'ÉNERGIE

Ce métier participe au respect de l'environnement en mettant en

œuvre des systèmes de récupération d'énergie, des équipements respectueux de la couche d'ozone et sans impact sur le réchauffement climatique. Il faut donc être à la pointe des technologies de gestion de l'énergie pour que les installations frigorifiques consomment le moins possible d'énergie ou que celle-ci puisse être réintégrée pour chauffer le magasin par exemple.

INDÉPENDANT, TENACE ET MÉTICULEUX

Diversifiée, la fonction de technico-commercial dans les métiers du froid convient à ceux qui souhaitent jouir d'une certaine indépendance professionnelle, acquérir de l'autonomie et des responsabilités ainsi que travailler dans différents environnements.



© Ekimone H Fotolia

Il faut faire preuve de ténacité, de perspicacité et de méticulosité. Le technico-commercial peut, après quelques années, évoluer dans son entreprise vers plus de responsabilités en devenant chargé d'affaires ou responsable d'agence. Il peut également créer sa propre entreprise ou en reprendre une.

La formation

■ Ce métier nécessite de solides connaissances des techniques du froid. Ainsi, pour être technico-commercial, il vous faudra quelques années d'expérience en entreprise, aimer la vente et avoir obtenu un diplôme de niveau Bac +2 minimum :

- BTS Fluides, Énergies, Environnement avec une spécialisation génie frigorifique ou climatique.
- DUT Génie thermique et énergie.
- Certificat Professionnel de Technicien Supérieur Parcours énergétique (CNAM ou AFPA).
- Licence Professionnelle énergie et génie climatique.
- Titre professionnel de l'Institut français du froid industriel (IFFI).