

Technico-commercial(e)

Partie descriptive

Nom(s) du métier

Attaché(e) commercial(e) énergie, Ingénieur(e) technico-commercial(e), Consultant(e) technico-commercial(e), Responsable commercial(e) technique

Codes

- **RNCP** : RNCP39063 - Négociateur Technico-Commercial ; RNCP39725 - Expert en énergies renouvelables (MS).
- **ROME** : D1403 - Relation commerciale grands comptes et entreprises ; D1407 - Relation technico-commerciale, D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises / D1406 - Management en force de vente / H1102 - Management et ingénierie d'affaires
- **NSF** : 312 - Commerce, vente, 312t - Négociation et vente ; 227 - Energie, génie climatique.
- **Formacode(s)** : 34581 - Technico-commercial ; 24170 - Conseil énergie ; 24136 - Énergie éolienne ; 24118 - Énergie solaire ; 24139 - Énergie hydraulique, / 34572 : Négociation grand compte

Niveau(x) d'étude

L'accès au métier est possible via un large éventail de formations, allant du CAP/BEP au Master (Bac+5). Les diplômes peuvent être spécialisés en commerce, ingénierie, énergétique ou environnement. Voici quelques exemples :

- **CAP/BEP (Niveau 3)** : CAP Chauffagiste ou diplômes en Énergétique, Électricité, Maintenance des Systèmes Énergétiques.
- **Bac (Niveau 4)**: Bac Pro Technicien en Énergies Renouvelables, Bac STI2D.
- **Bac+2/3 (Niveaux 5 et 6)** : BTS Technico-commercial en Énergies Renouvelables, BTS Fluide, Énergie, Environnement, BUT Génie Thermique et Énergie (GTE), ou Licence professionnelle en Énergies Renouvelables.
- **Bac+5 (Niveau 7)** : Master en Énergies Renouvelables ou en Économie de l'Énergie, Diplôme d'ingénieur complété par des compétences en commerce.

Indicateur de tension : moyen

Les entreprises du secteur des énergies décarbonées rencontrent des difficultés de recrutement, et ce métier est spécifiquement cité comme moyennement en tension dans les Bouches-du-Rhône, avec des difficultés de recrutement avérées.

Difficulté(s) : attractivité / fidélisation / développement des compétences

Les difficultés rencontrées sont multiples :

- **Attractivité et Recrutement** : Les entreprises de l'ESS peinent à proposer des salaires compétitifs par rapport au marché, ce qui complique l'attraction de profils à la fois polyvalents et compétents. Plus de 50 % des entreprises du secteur des énergies décarbonées rencontrent des difficultés à recruter des jeunes talents.
- **Fidélisation** : La problématique de la rémunération peut être une cause de départ, les salariés recevant des offres plus lucratives ailleurs. La charge mentale due à la complexité des enjeux techniques, commerciaux et partenariaux peut être une autre source de difficulté du salarié.
- **Développement des compétences** : Bien que l'offre de formation continue existe, la difficulté réside dans la pertinence des contenus à la fois techniques et commerciaux et dans l'enjeu de l'adéquation entre la montée en compétences et l'évolution salariale.

Description du métier

Mission

La mission principale du technico-commercial en énergies renouvelables est de **promouvoir et vendre des produits et services liés aux énergies vertes**, en combinant une expertise technique et des compétences commerciales. Il joue un rôle clé dans la transition énergétique en conseillant les clients sur les solutions énergétiques durables adaptées à leurs besoins.

Activités et tâches spécifiques :

- **Prospection et développement commercial** : Identifier et prospecter de nouveaux clients (particuliers, entreprises, collectivités). Élargir et fidéliser son portefeuille clients.
- **Analyse des besoins et conseil technique** : Réaliser des diagnostics techniques approfondis et des études énergétiques pour évaluer les besoins des clients. Proposer des solutions sur mesure (panneaux solaires, pompes à chaleur, éoliennes, etc.).
- **Vente et négociation** : Préparer et présenter des propositions commerciales détaillées. Négocier les contrats et les conditions commerciales jusqu'à la conclusion de la vente.
- **Suivi de projet et relation client** : Superviser le bon déroulement du chantier et la mise en place des équipements. Assurer un suivi après-vente pour garantir la satisfaction et la fidélisation des clients. Maintenir une relation de confiance durable.
- **Veille technologique et réglementaire** : Se tenir informé des évolutions technologiques, des nouvelles réglementations, des tendances du marché et des offres des concurrents.

Compétences métier

Connaissances (savoirs)

- **Solides connaissances techniques** sur les différentes technologies d'énergies renouvelables (solaire, éolien, biomasse, géothermie, etc.) et les méthodes de réduction de la consommation d'énergie.
- Connaissance des **politiques énergétiques** nationales et internationales et des réglementations en vigueur.
- Connaissances en **gestion de projet** et estimation des coûts.
- Maîtrise de l'**anglais** conseillée.

Compétences techniques (savoir-faire)

- Capacité à lire et interpréter des **plans et schémas techniques**.
- Maîtrise des techniques de **prospection, vente et négociation**.
- Utilisation de **logiciels spécialisés** comme les outils de CAO/DAO ou de suivi de projet.
- Réalisation de **diagnostics et d'audits énergétiques**.
- Conception de **propositions techniques et commerciales** personnalisées.

Compétences comportementales (savoir-être)

- **Excellent sens du relationnel** et souci de la satisfaction client.
- **Dynamisme, persuasion et ténacité** pour convaincre les clients.
- Sens de la **diplomatie** et capacité à mettre en confiance.
- **Rigueur et organisation** pour gérer les différentes tâches (prospection, vente, suivi).
- Esprit d'analyse et **aptitude à la résolution de problèmes**.

Compétences transversales

- **Communication claire et efficace** pour expliquer des concepts techniques de manière simple.
- **Autonomie** dans la gestion de son planning et de sa stratégie de vente.
- Capacité à **travailler en équipe**, notamment en collaboration avec les équipes techniques.
- **Mobilité** pour les déplacements fréquents.

- **Polyvalence** : exercer plusieurs activités différentes, allant au-delà de la simple négociation commerciale, comme l'aide à l'émergence de collectifs locaux

Organismes de formation à ce métier (dans le 13)

RNCP39063 - Négociateur Technico-Commercial

Ludorium CFA - Marseille

Athelia Institut de Formation Conseils et Performance (AIFCP) - La Ciotat

Corot Formations - Marseille

WENO IES - Marseille

IDEA Formation Plus - Aix-en-Provence

SKILL UP - Aix-en-Provence

AGM Formation - Aix-en-Provence

RNCP39725 - Expert en énergies renouvelables (MS)

École Nationale Supérieure d'Arts et Métiers (ENSAM) - Aix-en-Provence

Conditions de travail et rémunération

Conditions d'exercice du métier, environnement de travail, conditions physiques, contraintes et risques

- **Environnement de travail** : L'environnement est dynamique et varié, alternant entre le travail de bureau et des déplacements ponctuels sur le terrain pour rencontrer des clients ou visiter des sites. Le travail peut s'exercer dans des bureaux d'études, ou des développeurs de parcs éoliens ou solaires.
- **Conditions physiques et contraintes** : Le métier exige une **grande disponibilité** avec des horaires souvent irréguliers, pouvant inclure les week-ends. Les **déplacements fréquents** sont une contrainte majeure et peuvent entraîner de la fatigue. Le travail peut nécessiter un travail prolongé sur écran.
- **Risques** : Le principal risque est psychosocial, lié à la **pression des objectifs de vente** souvent exigeants, ce qui peut être une source de stress importante.

Rémunération et avantages

- **Salaires** : La rémunération est souvent composée d'une **part fixe et d'une part variable** (primes sur objectifs). Dans certaines structures de l'ESS, **les primes sont collectives** en fonction des résultats globaux en fin d'année.
 - **Débutant** : Le salaire fixe peut débuter au SMIC, entre 1 500 € et 2 000 € bruts par mois, complété par des primes. Le salaire annuel peut se situer entre 30 000 € et 40 000 €.
 - **Expérimenté** : Un commercial expérimenté peut atteindre un salaire moyen de 45 000 € bruts par an. Après 8 ans d'expérience, le salaire peut atteindre 70 000 € annuels. Un ingénieur technico-commercial peut percevoir entre 45 000 € et 80 000 € par an, commissions incluses.
- **Avantages** : Des avantages en nature comme une voiture de fonction / voiture en autopartage sont fréquents.

Parcours professionnels

Après plusieurs années d'expérience, les évolutions de carrière sont nombreuses :

- **Spécialisation et responsabilité** : Évolution vers des postes comme Ingénieur commercial en énergie, Chef de projet en énergies renouvelables, ou Ingénieur d'affaires en énergie.
- **Management** : Accès à des postes de direction commerciale, Chef des ventes, Directeur des ventes ou Responsable de comptes stratégiques.

Partie prospective

Enjeux d'attractivité et de recrutement

Image du métier, motivations principales, freins récurrents

- **Image du métier et motivations** : Le métier est perçu comme ayant un **fort impact positif**, contribuant activement à la transition énergétique et à la lutte contre le changement climatique. C'est un secteur d'avenir, porteur de sens et offrant de bonnes perspectives salariales et de développement. La liberté d'action et l'autonomie sont également des facteurs de motivation.
- **Adéquation avec les valeurs de l'ESS** : Les structures de l'ESS recherchent des profils qui adhèrent à leurs valeurs de coopération, de démocratie et d'utilité collective
- **Recrutement d'anciens bénévoles** : Il est fréquent que les salariés aient d'abord été bénévoles au sein du projet. Cependant, cette pratique invite à ne pas faire l'économie d'une fiche de poste claire, ni d'un éventuel plan de développement des compétences nécessaires.
- **Freins récurrents au recrutement** :
 - **Pénurie de main-d'œuvre qualifiée** et décalage entre les formations et les besoins concrets des entreprises.
 - **Défaut d'attractivité général du secteur industriel** et manque de communication sur les métiers auprès des jeunes, malgré leur intérêt pour la transition énergétique.
 - **Incertitude sur les perspectives de développement** de certaines filières, liée à la planification politique et aux avancées technologiques, ce qui peut freiner l'engagement dans ces carrières.
 - La **faible féminisation** du secteur est un enjeu majeur, avec seulement 3 à 4 % de femmes parmi les postulants aux formations techniques.

Enjeux de fidélisation

Causes de départ, bonnes pratiques de fidélisation

- **Causes de départ** : La principale cause de turn-over identifiée est la **rémunération jugée non compétitive**, notamment dans les structures de l'ESS, où les salariés peuvent être attirés par des offres plus avantageuses dans le secteur conventionnel. D'autres causes peuvent être un manque de reconnaissance pour le travail fourni ou une difficulté de gestion de la charge mentale et de l'équilibre vie professionnelle/personnelle.
- **Bonnes pratiques de fidélisation** : La **valorisation des contributions**, des **perspectives d'évolution claires**, un **management qui donne du sens** et une **rémunération alignée sur les compétences et l'investissement** sont des leviers essentiels. La création d'un parcours de carrière multi-énergies et la valorisation de la mobilité inter-filières peuvent également être des facteurs de fidélisation.

Enjeux d'évolution des compétences

Compétences émergentes

La transition écologique et la digitalisation transforment profondément le métier et exigent de nouvelles compétences.

- **Compétences technologiques et numériques** : Maîtrise des **nouvelles technologies énergétiques** (stockage, hydrogène, etc.) et des **outils numériques** (logiciels de CAO/DAO, systèmes de gestion automatisée, cybersécurité). La compréhension des innovations comme les smart grids est également un plus.

- **Compétences organisationnelles** : Capacité à **gérer des projets complexes et longs**, incluant la planification, la coordination d'équipes et la gestion de budgets. Savoir collaborer avec un écosystème d'acteurs large (partenaires, collectivités, citoyens, syndicats).
- **Compétences réglementaires** : Une **connaissance pointue et à jour des réglementations** environnementales (loi AGECE, etc.), des normes, des labels et des dispositifs d'aides financières est de plus en plus cruciale pour conseiller efficacement les clients.
- **Compétences liées à la transition écologique** : Au-delà de la technique, le technico-commercial doit savoir **sensibiliser ses interlocuteurs aux enjeux écologiques**, intégrer une **approche cycle de vie** dans ses propositions, et être force de proposition sur des solutions complémentaires de rénovation ou d'économie circulaire (gestion des déchets, fin de vie des installations).

Tendances d'évolution du métier (à 10 ans)

Scénario le plus probable, évolutions des besoins et des caractéristiques du métier

Le scénario le plus probable est une **forte croissance et une complexification du métier**. Le secteur des énergies renouvelables est en plein essor, avec des centaines de milliers d'emplois à créer d'ici 2030.

- **Évolutions des besoins** : La demande pour des technico-commerciaux compétents ne cessera d'augmenter. Les entreprises rechercheront des profils de plus en plus spécialisés (par exemple sur l'hydrogène ou l'éolien offshore) et capables de vendre des **solutions énergétiques intégrées et complexes** (production, stockage, gestion intelligente) plutôt que de simples produits.
- **Évolution des caractéristiques du métier** : Le rôle de **conseil et d'expert** prendra le pas sur la simple vente. Le technico-commercial deviendra un véritable "**intégrateur de solutions durables**", capable de dialoguer avec des interlocuteurs variés (architectes, bureaux d'études, installateurs, élus) et d'argumenter sur des aspects financiers, réglementaires et environnementaux. La dimension de **gestion de projet** s'intensifiera.

Préconisations, pistes ou idées de solutions

- **Adapter l'offre de formation** : Développer des formations plus professionnalisantes, plus courtes et plus en phase avec les besoins concrets des entreprises, en intégrant des modules spécifiques aux nouvelles technologies (hydrogène, éolien offshore) et aux compétences transversales (gestion de projet, RSE). Valoriser l'alternance pour rendre les étudiants plus opérationnels.
- **Renforcer l'attractivité** : Lancer des campagnes de communication nationales et régionales pour **promouvoir les métiers de la transition énergétique** dès le collège. Valoriser les parcours de carrière diversifiés, la mobilité inter-filières et l'attractivité territoriale des emplois. Promouvoir les plus-values de l'entreprise ESS : équilibre temps pro / temps perso, organisation à tendance sociocratique et co-responsabilisation, écarts réduits entre plus hauts et plus bas salaires...
- **Améliorer le recrutement et la fidélisation** : Pour les structures de l'ESS, il est crucial de trouver des modèles économiques permettant d'offrir des **rémunérations plus compétitives**. Il est également important d'attirer ou convaincre les personnes de **l'intérêt d'une société participative** comme les Scop ou Scic. Pour toutes les entreprises, il s'agit de **valoriser la contribution des salariés**, de proposer des perspectives d'évolution claires et de favoriser un management porteur de sens.

- **Développer la mutualisation** : La mutualisation des salariés entre plusieurs structures est une tendance émergente pour partager les coûts, gérer des projets plus ambitieux et surmonter les freins à l'embauche pour les petites structures
- **Structurer la filière** : Créer des **écosystèmes collaboratifs en région** réunissant entreprises, organismes de formation, et acteurs publics (comme France Travail) pour mieux anticiper les besoins en compétences et faciliter les recrutements. Centraliser l'offre de formation sur un portail unique pour améliorer sa lisibilité.

Sources :

- *Focus territorial sur les besoins en emplois et compétences dans l'ESS des Bouches-du-Rhône – EnR - CRESS PACA - 2025*
- *Compétences et métiers des énergies décarbonées - EVOLEN (Rapport COMED) - 2022*
- *Guide de la redirection écologique des entreprises - CRESS Nouvelle-Aquitaine / Ville de Bordeaux - 2021*
- *L'ESS EN NOUVELLE-AQUITAINE : Une économie de la transition écologique et énergétique - CRESS Nouvelle-Aquitaine / ADEME / Région Nouvelle-Aquitaine - 2019*
- *Quelle évolution de l'emploi dans la transition énergétique française ? - The Shift Project - 2023*
- *Prise en compte de la transition écologique dans les certifications professionnelles - Vademecum - CGDD - 2025*
- *Développement Durable / RSE et Énergies - CentraleSupélec Exed - 2024*
- *Les Nouveaux Métiers Des énergies Renouvelables : Former Et Recruter Les Talents De Demain - UNITE - 2025*
- *Les compétences clés pour réussir dans le secteur de l'énergie - Handi-énergie – 2024*
- *Professionnalisation des coopératives enseignements & exemples du réseau EnR citoyenne – EPA/Coopawatt - 2021*
- *Commerciale / Commercial énergies renouvelables : métier, salaire, formation - Hellowork - 2025*
- *Fiche métier : technico-commercial « énergies renouvelables » - réseau Cler – 2016*
- *Fiche métier : Technico-commercial.e en énergies renouvelables - PrePeers – 2025*
- *Ingénieur.e technico-commercial.e - Fiche métier énergie - Energie Recrute – 2025*
- *Le métier de technico-commercial.e photovoltaïque - SolarMatch – 2025*
- *Métier - Relation technico-commercial (D1407) - CLÉOR – 2025*
- *Offres d'emploi Technico-Commercial ENR Entreprise - Apec – 2025*
- *TP - Négociateur technico-commercial - France compétences – 2024*
- *Expert en énergies renouvelables (MS) - France compétences - 2025*