

Technico-commercial(e) du paysage / Chargé(e) d'affaires



Où exerce-t-on ce métier ?

Intérieur

Jardins de particuliers

Jardins d'entreprises

Parcs, jardins et espaces publics

Milieux naturels et forestiers

Terrains de sport

Murs et toitures végétalisés



C'est un métier d'actions, d'expériences et de négociations sur le terrain.

Les formations associées

Niveau bac et post-bac

BTSA aménagements paysagers

BTSA technico-commercial

Licence professionnelle

Qualifications et spécialisations

CS collaborateur du concepteur paysagiste



CRÉATION ET
AMÉNAGEMENT



SOIN ET
ENTRETIEN



CONSTRUCTION
PAYSAGÈRE

Technico-commercial(e) du paysage / Chargé(e) d'affaires

Son rôle

Le technico-commercial du paysage maîtrise aussi bien les techniques de vente que les bases de la création, de l'entretien et de la maçonnerie des jardins. C'est un habile négociateur et un expert du paysage. Il est présent sur des salons ou des foires, mène des actions marketing et commerciales. Il démarché et relance les futurs clients. Il assure une veille concurrentielle et est à l'écoute des nouvelles tendances.

Le technico-commercial réalise les chiffrages, les relevés pour les plans et établit les devis. Il peut seconder le conducteur de travaux dans l'organisation et le suivi de chantier et la passation des commandes. En fin de chantier, il valide la facturation et analyse la rentabilité des chantiers.

Il sait également s'adapter aux évolutions des réglementations : protection de l'environnement, certification, traçabilité...

Ses compétences

- Connaissances indispensables des matériaux (végétaux et minéraux)
- Connaissances des contraintes et des spécificités du secteur
- Expertise de la relation cliente et humaine
- Lecture de plans et réalisation d'études
- Maîtrise de chiffres pour réaliser les devis

Les perspectives d'évolution

Après un parcours professionnel dans les entreprises du paysage, le technico-commercial peut devenir :

- **Responsable des études au sein d'un bureau**

Ses qualités

Excellent relationnel, bonne organisation et autonomie, connaissance des plantes, créativité, sens du travail en équipe, capacité d'écoute



La bonne voie pour vous si :

Vous aimez la négociation

Vous avez le sens du contact

Vous avez déjà acquis une expérience du terrain

Vous aimez vous déplacer et être autonome



La rémunération mensuelle en début de carrière*

De 2500€ à 3000€ brut /mois selon l'activité et les spécialités de l'entreprise

* Montants indicatifs variables selon la zone géographique, hors primes