



# BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES (CCST)

Prospection, conseil, négociation  
développement de clientèle, fidélisation

Possibilité  
d'apprentissage  
en 2<sup>ème</sup> année

## Recrutement :

Tous types de baccalauréats généraux,  
technologiques et professionnels.

## Stage professionnalisant :

14 à 16 semaines de stage  
en entreprise sur 2 ans.

## Objectifs :

Acquérir des compétences commerciales  
et technologiques.



## Débouchés :

30 000 postes de conseiller en  
commercialisation non pourvus par an.

160 000 conseillers en poste en France  
73 % d'entre-eux ont un bac +2.

En début de carrière, le salaire moyen est  
de 25 000 € brut annuel.

**Qualités :**

Dynamisme, disponibilité, mobilité, capacité d'écoute et de qualités de communication.

Ouverture d'esprit et curiosité, rigueur et sens de l'organisation, réactivité, esprit d'équipe et d'initiative.

**Emplois :**

Fonction commerciale B to B

Technico-commercial

Attaché commercial

Attaché technico-commercial

Commercial sédentaire

Commercial itinérant

Vendeur comptoir

Vendeur négociateur

Conseiller commercial

Conseiller technico-commercial

**Entreprises d'accueil :**

Fournitures et équipements industriels

Matériel électrique

Fournitures pour la plomberie et le sanitaire

Fournitures et équipement pour

les solutions énergétiques

Bois et matériaux de construction

Produits d'aménagement et de finition

Textiles techniques

Machines-outils

Équipements de sécurité

Produits d'hygiène industrielle

Matériel d'emballage

Matériels et fournitures pour le transport et la manutention



Avenue Charles Laurent-Thouvery | BP 8 | 39107 DOLE CEDEX  
Téléphone 03 84 79 78 00 | Fax 03 84 72 72 20  
contact@lycee-duhamel.fr | www.lycee-duhamel.fr