



BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES (CCST)

Prospection, conseil, négociation

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 :

40 000 offres d'emplois non pourvues de technico-commerciaux par an
160 000 TC en France
73 % des TC ont un bac +2
Salaire moyen 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