

RESPONSABLE COMMERCIAL CLIENTÈLE INDUSTRIELLE

L'essentiel



Il développe et vend des produits laitiers aux industriels de l'agro-alimentaire pour la fabrication de plats surgelés, pâtisseries, pizzas, sandwiches...

- Chargé de développer un **portefeuille commercial** auprès des responsables de l'industrie agro-alimentaire, il vend des produits laitiers suivant des **impératifs techniques très précis** permettant l'intégration dans des recettes spécifiques.
- Il doit satisfaire à la fois les attentes de son client, tout en garantissant la **meilleure marge possible à son entreprise**.
- En face de **clients spécialistes et exigeants**, il maîtrise les caractéristiques de ses produits laitiers qui portent sur des centaines de tonnes et interviennent de manière stratégique dans les recettes.
- Vendeur talentueux, il est aussi à l'écoute des **demandes de "sur-mesure"** des industriels et assure **l'interface** avec son usine pour répondre aux nouveaux défis.

+ Le plus	- Le moins
En contact avec les responsables développement, commerciaux et qualité, il est au cœur d'un processus dans lequel la relation humaine et la confiance jouent un rôle essentiel.	Il doit parfois s'armer de patience et de diplomatie car décrocher un contrat est un processus long qui demande de la persévérance mais aussi de savoir se mettre en retrait le cas échéant.
Un bon métier si on aime...	
<p>Négocier et vendre Homme d'échanges, il aime convaincre, rassurer, manier les hypothèses pour trouver le meilleur compromis.</p> <p>Discuter technologie Il faut savoir poser les bonnes questions à son client. Les caractéristiques fonctionnelles et gustatives de ses produits conjugués à d'autres ingrédients, ou leur durée de conservation, n'ont aucun secret pour lui !</p> <p>Passer autant de temps en déplacement que dans son bureau Pas de place pour la monotonie dans son programme : prospection, rédaction des offres et relances téléphoniques au bureau, mais aussi journées entières chez ses clients pour étudier le produit et sa faisabilité.</p>	

BAC+2/3

Répartition des emplois dans l'industrie laitière

- plus de 5 000
- de 2 500 à 5 000
- de 1 000 à 2 500
- de 500 à 1 000
- moins de 500



Salaire à l'embauche

Autour de 36 000 euros bruts annuels.

Filles et garçons

Formation généraliste

- **BTSA** - Technico-commercial produits alimentaires
- **Licence professionnelle** - Logistique et commercialisation des produits alimentaires frais - Développement, recherches en arts culinaires industrialisés

Formation agro-alimentaire

- **Cadre** - Commercial pour l'agro-alimentaire
- **CS** - Responsable technico-commercial des entreprises agricoles, para-agricoles et agro-alimentaires
- **Licence professionnelle** - Commerce option agro-alimentaire et agrofournitures, stratégies, export, technico-commercial - Industrie agroalimentaire, alimentation option additifs alimentaires

Formation spécialisation laitière

- **BTSA** - IAA Industrie laitière
- **CS** - Fromagerie internationale
- **Licence professionnelle** - Industrie agro-alimentaire, alimentation option bio-transformation en industrie laitière

“ TÉMOIGNAGE

Les produits laitiers sont très techniques à fabriquer. Certains clients sont parfois frileux lorsqu'il s'agit de nous montrer leurs process industriels. Or, c'est une étape essentielle pour nous car elle permet de mieux adapter nos solutions.
Antoine, ouest de la France

Plus d'infos sur :
www.metiersdulait.com
rubrique "métiers à la loupe/Industrie"

RESPONSABLE COMMERCIAL CLIENTÈLE INDUSTRIELLE

En savoir plus

REPORTAGE

Du fromage sur le gratin surgelé, du yaourt dans la glace au chocolat, des dés d'emmental dans la salade et du beurre dans le quatre-quarts (et les épinards !) : **le produit laitier** est présent dans presque tous les produits alimentaires proposés au supermarché.

Certains commerciaux sont spécifiquement chargés de vendre les produits laitiers de leur entreprise à toutes **les industries agro-alimentaires** "**de seconde transformation**" (réalisant des produits finis à partir de différentes matières premières alimentaires).

Non seulement tenu de **vendre**, il doit également **répondre aux besoins techniques** de son client. Combatif, persuasif, son esprit de conquête est stimulé par **les nouveaux défis à relever**.

L'approximation est proscrite : les transactions portent sur des centaines de tonnes, et les produits laitiers qu'il vend interviennent de manière stratégique dans la réussite de la recette.

Négociateur entre compétitivité et rentabilité

Chargé de décrocher de nouvelles commandes en vendant ses produits laitiers aux industriels, il poursuit un objectif clair : **satisfaire les attentes de son client tout en garantissant la meilleure marge possible à son entreprise**. Sa difficulté réside dans **l'atteinte du juste équilibre**, entre compétitivité et rentabilité : il ne suffit pas de vendre beaucoup, il faut vendre au meilleur prix.

Pour convaincre des clients à la fois spécialistes et exigeants, il doit **maîtriser parfaitement son domaine** : qualités gustatives et fonctionnelles de ses produits assemblés à d'autres ingrédients, caractéristiques techniques, durée de conservation... L'approximation est proscrite : les transactions portent sur des centaines de tonnes, et les **produits laitiers qu'il vend interviennent de manière stratégique** dans la réussite de la recette.

Un rôle d'interface

Ce responsable commercial n'est pas seulement un vendeur talentueux. **Il est à l'écoute, prêt à entendre les demandes de "sur-mesure" des industriels**. Besoin d'un nouveau fromage ultracoulant pour la pizza, d'une crème allégée pour faire mousser un dessert minceur ? **Interface entre le client et son entreprise**, il va rapporter à l'équipe de développement de son usine un nouveau challenge.

Un responsable commercial clientèle industrielle doit donc être aussi **doté d'un bon flair technique**, le prix n'est pas son seul souci.

INDUSTRIE	Ce métier au sein de l'industrie
ACHATS & LOGISTIQUE	• Attaché commercial export
COMMERCE & MARKETING	• Attaché commercial merchandising
GESTION & ADMINISTRATION	• Chef de produit marketing
MAINTENANCE & ÉQUIPEMENT	• Chef de secteur
PRODUCTION	• Directeur de centre de profit
QUALITÉ	• Ingénieur technico-commercial
RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT	• Merchandiseur
	• Responsable commercial clientèle industrielle
	• Responsable commercial export
	• Responsable grand compte
	• Technico-commercial produits finis
	• Télévendeur



Antoine – Responsable commercial clientèle industrielle, ouest de la France

Le client, au cœur de votre métier ?

"Il faut en effet bien le connaître, autant sur un plan technique pour s'adapter à ses exploitations que sur le plan relationnel. Il faut être patient et persévérant, car un client ne signe pas du jour au lendemain. Il faut le mettre en confiance et respecter certaines étapes."

Une particularité du secteur ?

"Les produits laitiers sont très techniques à fabriquer. Certains clients sont parfois frileux lorsqu'il s'agit de nous montrer leurs process industriels. Or, c'est une étape essentielle pour nous car elle permet de mieux adapter nos solutions. Heureusement, c'est une crainte qui tend à disparaître !"

Un métier qui demande beaucoup d'énergie ?

"Tout au long de la journée, je prends des rendez-vous, je fais des offres, je relance des prospections en cours. Il faut discuter, échanger, proposer, négocier... mais aussi écouter, poser les bonnes questions pour proposer à nos clients les meilleures solutions."

Plus d'infos sur :
www.metiersdulait.com
rubrique "métiers à la loue/Industrie"