INSPECTEUR COMMERCIAL H/F

Filières liées : Agroéquipement

Fiche métier sur AgrOrientation : https://www.agrorientation.com/trouver-mon-metier-ideal/je-recherche-un-metier/inspecteur-commercial-hf

Mission et activité du métier

Fait pour vous si vous aimez :

Conseiller, animer, aider, accompagner | Former, enseigner, éduquer | Négocier, faire du commerce, convaincre, argumenter | Fournitures, machines et matériels agricoles, nouvelles technologies

- Développer l'activité commerciale de son entreprise sur la zone géographique dont il a la charge.
- Visiter régulièrement le secteur et les distributeurs, analyser leurs besoins, connaître leurs situations financières.
- Assurer le transfert des informations entre le fournisseur et son distributeur.
- Analyser la satisfaction des clients, identifier leurs besoins, évaluer les marchés, connaître la concurrence locale.
- Présenter la gamme des matériels et leurs argumentaires.
- Présenter les tarifs, conditions de ventes et plans de financement.
- Procéder à la signature des contrats.
- Participer à la formation et à l'animation de l'équipe de vente.
- Accompagner occasionnellement les vendeurs chez les utilisateurs finaux
- Connaître les établissements de formation et prescripteurs de son secteur.

Conditions d'exercice

Sous l'autorité du Chef des Ventes ou du Directeur Commercial, l'inspecteur commercial fait la liaison entre son entreprise et les distributeurs.

Ses objectifs sont :

- la réalisation d'un chiffre d'affaires.
- l'augmentation des parts de marché.
- la représentation de la société.
- l'animation des vendeurs.

Il est amené à se déplacer sur la zone géographique dont il est responsable.

Compétences et qualités

- Connaissance du milieu et des techniques agricoles.
- Connaissance des produits proposés et de leurs concurrents.
- Maîtrise des techniques de ventes et d’animation d’équipes.
- Goût pour la communication et les contacts humains.
- Bonne écoute et élocution.
- Aptitude à la négociation.
- Disponibilité, mobilité et organisation personnelle.
- Bonne présentation.
- Connaissance en gestion financière.

Perspectives d'évolutions

- Responsable Produits.
- Directeur des Ventes.
- Responsable de concession.

Fiche présentée par aprodema

Pour tout complément d’information, contactez : contact@agrorientation.com