TECHNICO-COMMERCIAL AGROFOURNITURES H/F

Autres dénominations : Chargée de relation clientèle,Conseiller technico-commercial

Filières liées : Agrofourniture

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

Mission et activité du métier

Fait pour vous si vous aimez :

Négocier, faire du commerce, convaincre, argumenter | Se déplacer souvent, bouger, aller sur le terrain | Fournitures, machines et matériels agricoles, nouvelles technologies

Le technico-commercial visite ses clients réguliers, les adhérents de la coopérative, ainsi que les prospects ciblés, selon différents objectifs :

- Il répond aux appels téléphoniques et programme des rendez-vous.
- Il prépare ses visites de la journée (fiche de l'agriculteur, tarifs…) et se fixe les objectifs à atteindre.
- Il fait la promotion des gammes de produits, les propose et présente les tarifs à ses clients ou prospects.
- Il réalise un soutien technique sur demande à la suite d'une difficulté (mauvaise levée de maïs, calculs de rationnement…).
- Il accompagne l'agriculteur dans l'utilisation des produits vendus en contrôlant sur place le bon déroulement des opérations.

Le technico-commercial applique la politique commerciale de son groupe et gère le recouvrement :

- Il applique les tarifs fixés.
- Il met en place le système de recouvrement en relation avec le responsable financier de son entreprise.
- Il gère la perception des paiements et, au besoin, exerce les relances de facture.

Le technico-commercial assure la transmission d'informations :

- Il s'informe et se forme sur les évolutions techniques, économiques et commerciales nécessaires à son travail.
- Il informe les agriculteurs de ces évolutions et les mobilise pour des réunions autour de thèmes techniques.
- Il fait remonter les informations sur ces activités au responsable commercial.
- Le technico-commercial peut également assurer la responsabilité ou l'animation du dépôt auquel il est rattaché. Dans ce cas, il assure la collecte (réception, stockage et conservation des produits) et encadre les magasiniers au quotidien.

Conditions d'exercice

Le technico-commercial travaille dans une coopérative ou chez un négociant. Il exerce sous l'autorité d'un responsable de zone qui lui fixe des objectifs.

Certains objectifs sont d'ordre quantitatif : évolution du chiffre d'affaires, marges dans le respect de la politique commerciale, stocks (« freinte »). D'autres sont d'ordre qualitatif : qualité de la relation avec les agriculteurs, facilité à innover et à se mobiliser en matière technique en faveur de l'agriculture sur son secteur, et aptitude à être le vecteur du groupe auquel il appartient.

La période d'activité la plus forte se déroule en saison creuse (de janvier à avril est réalisée près de la moitié du chiffre d'affaires). Le métier implique une mobilité et des horaires variables.

Compétences et qualités

Le technico-commercial dispose de connaissances en techniques culturales ou en production animale. Il a acquis une base en techniques de vente. Il se forme et s'informe grâce à son ouverture d'esprit et à son caractère volontariste (éveil permanent, envie d'apprendre).

Disponible, il se montre à l'écoute. Il apprécie les aspects relationnels et dispose de qualités de communicateur. Sa nature optimiste et volontaire accompagne son sens commercial.

Perspectives d'évolutions

Le technico-commercial, s'il développe ses capacités d'encadrement, peut devenir responsable de zone, puis, avec des connaissances affirmées en techniques de vente, responsable de l'équipe commerciale ou directeur commercial.

Il peut également choisir d'évoluer vers d'autres gammes de produits ou de procédés, en milieu agricole ou non.

En savoir plus

Consulter : la fiche ROME sur www.francetravail.fr

Fiche présentée par ANEFA apecita l'emploi agri, agro & environnement

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