RESPONSABLE COMMERCIAL EN AGROFOURNITURE H/F

Autres dénominations : Chef de secteur,Responsable Grands Comptes,Responsable de secteur,Animateur Chef des ventes,Chef des ventes

Filières liées : Agrofourniture

Fiche métier sur AgrOrientation : https://www.agrorientation.com/trouver-mon-metier-ideal/je-recherche-un-metier/responsable-commercial-en-agrofourniture-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 Responsable Commercial en agrofourniture met en œuvre la politique commerciale définie par la direction dans le domaine de l'agrofourniture (semences, engrais, phytosanitaires, alimentation animale, matériel agricole...). Il est responsable de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs. Il met en œuvre les moyens nécessaires pour réaliser les objectifs (promotion et vente des produits, application des techniques de vente, argumentation commerciale). Il anime, organise, coordonne et gère l'activité et le suivi de la force de vente. Il négocie avec les clients importants (Grands Comptes).

Activités :

- Il est responsable de l'animation de son secteur.
- Il recrute, forme et motive une équipe de technico-commerciaux, spécialisés en productions animales, productions végétales, horticulture, machinisme..., en leur précisant les objectifs de vente.
- Il suit régulièrement la réalisation du chiffre d'affaires de chaque Technico-commercial, de chaque produit et de chaque client. Il tient périodiquement son équipe au courant des résultats obtenus.
- Il informe les technico-commerciaux des nouveaux produits de l'entreprise et assure une veille concurrentielle.
- Il vérifie que tous les produits ont bien été présentés à la clientèle sur la totalité du secteur affecté à chaque technico-commercial.
- Il analyse les résultats et gère les budgets.
- Il peut disposer d'un budget pour les actions de promotion. Il prend parfois des décisions de campagnes publicitaires.
- Il prospecte les clients les plus importants.

Conditions d'exercice

Il exerce au sein du service commercial d'une entreprise d'approvisionnement, d'une industrie (semences, phytosanitaire, engrais, agroéquipement, alimentation animale), d'un concessionnaire en matériel agricole, d'une coopérative agricole.

Selon la taille de l'entreprise, les fonctions de Chef des ventes et de Directeur Commercial peuvent être regroupées. Le rythme du travail est soutenu et les déplacements sont nombreux.

Compétences et qualités

Il a de solides compétences techniques, commerciales et en marketing.
Il possède un tempérament de manager et doit posséder, à ce titre, le sens de la communication, une facilité d'élocution, du dynamisme, de la diplomatie et des capacités d'animation d'équipe.
Des aptitudes à la gestion sont indispensables pour analyser et gérer le budget qui lui est alloué.
Une excellente présentation, le goût de la négociation et la capacité à convaincre sont indispensables lorsqu'il négocie avec des Grands Comptes.

Rigoureux, organisé, il est force de proposition. Une grande disponibilité est nécessaire pour animer son équipe. Il est pragmatique et possède une bonne résistance au stress. La maîtrise de l'anglais est souvent indispensable.

Perspectives d'évolutions

Il peut devenir Directeur des ventes, Directeur Commercial

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

---

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