INGENIEUR TECHNICO-COMMERCIAL H/F

Filières liées : Agriculture biologique | Agroalimentaire | Agrofourniture | Agroéquipement | Aquaculture | Aménagement du territoire | Eco-activités | Equine | Forêt | Grandes cultures | Horticulture | Paysage | Productions animales | Vigne et vin

Fiche métier sur AgrOrientation : https://www.agrorientation.com/trouver-mon-metier-ideal/je-recherche-un-metier/ingenieur-technico-commercial-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 | Parcs et jardins, espaces verts | Produits alimentaires, boissons, vins, alimentation, nutrition

Missions :
Il la commercialisation de produits très diversifiés (ingrédients, matériels divers ...) auprès d'une clientèle professionnelle (industriels, centrales d'achats, négoces...).

Activités :

- Il réalise des transactions commerciales, mais sa mission va au delà de la démarche commerciale. Il doit aussi assurer le suivi et le conseil auprès de la clientèle.
- Il suit les évolutions technologiques du secteur sur lequel il évolue : évolution des technologies utilisées, utilisation de nouveaux procédés de fabrication, de nouveaux matériels, de nouvelles matières... Il est ainsi à l'écoute de ses clients, et en capacité de rendre compte de ces évolutions et des attentes du secteur aux services Recherche et Développement, et Marketing de son entreprise.
- Il développe une activité de prospection et participe le cas échéant à des manifestations et salons professionnels.

Conditions d'exercice

Sous la responsabilité du Responsable commercial, Il exerce au sein d'entreprises très diverses (fournitures - matières ou produits - aux Industries agro alimentaires, équipementiers...).

Compétences et qualités

Il bénéficie d'une double compétence : technique et commerciale. Il connaît son secteur d'activité (entreprises, organismes, types de produits fabriqués, technologies utilisées,...).
Il a le sens commercial, sait négocier et faire preuve de force de conviction. Ce métier exige une grande disponibilité (déplacements très fréquents), de l'autonomie, une capacité d'organisation certaine et de la rigueur.
Les capacités relationnelles sont indispensables.
La maîtrise d'une langue est souvent nécessaire voire indispensable, ne serait ce parfois que pour lire des notices techniques.

Perspectives d'évolutions

Il peut accéder, après expérience, à des postes de responsable commercial ou de directeur commercial.

Fiche présentée par

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