



Commerce / Marketing / Communication

Responsable marketing agricole



Témoignage

Autres dénominations : Directeur marketing, Ingénieur marketing



Quel est votre parcours professionnel ?

Après un BTS en communication visuelle puis une formation au multimédia par l'alternance, j'ai commencé ma carrière professionnelle dans une agence de communication puis en entreprise. J'ai rejoint le secteur agricole il y a quatre ans en tant que responsable marketing-communication d'une société de vente de produits et d'équipements pour l'agriculture, les espaces verts et la filière équine.

En quoi consiste votre travail ?

L'entreprise a la particularité de vendre en direct sur Internet et par correspondance avec un catalogue papier édité deux fois par an. Je suis chargé de la conception et de l'édition de ces catalogues, des opérations commerciales sur le site Internet ou par mailing, et des relances téléphoniques des clients. Mon équipe compte quatre personnes affectées à la mise en page des documents. Avec les chefs de produit et la direction commerciale, je suis également l'évolution des marchés.

Quelles sont les compétences nécessaires pour exercer ce métier ?

Le poste marketing-communication est une fonction transversale. Son responsable doit travailler avec tous les autres services de l'entreprise pour être efficace : commercial, informatique, logistique. En externe, il fait également appel à des prestataires : imprimeurs, agences de publicité, société de routage, etc. Outre des compétences techniques, il faut donc faire preuve d'ouverture et de sens du contact.



Johann DAVID

Responsable marketing et communication (22)

Formation

Ingénieur

en agriculture, agronome, ou ingénieur des techniques agricoles (avec souvent un diplôme complémentaire en marketing)

Diplôme de 2^{ème} ou 3^{ème} cycle

en marketing ou commerce avec une expérience ou une connaissance du milieu agricole

Activités

Le responsable marketing observe les évolutions de marché :

- Il reçoit les fournisseurs pour prendre connaissance de leurs propositions.
- Il appréhende l'offre interne par le biais des responsables de points de vente.
- Il écoute les responsables commerciaux sur le déroulement de leurs affaires.
- Il interroge directement d'autres interlocuteurs tels que des clients potentiels pour connaître, par exemple, l'évolution de leur besoin.
- Il réalise une veille technologique et s'informe de l'activité des concurrents.
- Il analyse les tendances lourdes du marché et peut être amené, dans ce cas, à commander des études spécifiques auprès d'un collaborateur ou d'un cabinet.
- Il établit une synthèse des informations collectées.

Le responsable marketing prépare, lance des actions et les évalue :

- A partir des offres internes et celles des fournisseurs, il réalise celles de l'entreprise (nouveaux produits ou services, marchés à investir).
- Il dresse un bilan de campagne par produits ou gammes de produits au regard des objectifs annuels fixés et le présente en comité de direction.
- Il prépare la future campagne (la prochaine période de vendange ou de fournitures d'engrais par exemple), également présentée aux autres dirigeants de l'entreprise.
- Il établit un plan de communication pour accompagner le lancement ou le développement des produits ou des services.
- Il encadre, anime l'équipe de chefs de marchés ou de produits et leur donne ses consignes.





Commerce / Marketing / Communication

Responsable marketing agricole

Conditions d'exercice

Le responsable marketing travaille dans une coopérative ou une grande entreprise du secteur agricole. Rattaché au comité de direction, et éventuellement en charge du service commercial, il travaille peu en bureau, ses fonctions nécessitant beaucoup de rencontres (internes ou externes). Il occupe un rôle transverse qui nécessite d'être présent à tous les niveaux hiérarchiques, auprès des cadres comme des

employés. Son emploi du temps est rythmé à l'année par de grandes campagnes. Il connaît une saisonnalité plus forte que dans les autres activités agricoles avec une forte concentration des activités de février à mai. Sa responsabilité est très importante puisque du bon fonctionnement du marketing est issu le bon fonctionnement commercial.

Compétences et qualités

Le responsable marketing, sans être un spécialiste, détient un minimum de connaissances techniques en production agricole (maladies des végétaux, produits phytosanitaires...). Son savoir porte surtout sur le milieu agricole, les comportements locaux et les pratiques des acteurs. Il sait également comment fonctionne un réseau commercial et les techniques utilisées. Il est ca-

pable d'opérer une segmentation des clients et de la rendre exploitable. En éveil permanent sur son environnement, ses qualités humaines sont fondées sur **sa curiosité, sa capacité d'écoute et son esprit de synthèse**. Il sait également se remettre en cause, mais se montre organisé afin d'éviter tout retour en arrière dans le lancement d'une action.

Perspectives d'évolution

- Le responsable marketing peut choisir de s'orienter plus spécifiquement vers des fonctions commerciales, en tant que **directeur opérationnel** par exemple.
- Son rôle transverse et sa polyvalence lui permettent d'envisager d'autres activités telles que l'informatique ou l'approvisionnement. Il peut également choisir d'intégrer un cabinet de consultants.

Pour en savoir +



CONSULTER

- les fiches ROME n°M1705 et M1703 du Pôle emploi
www.pole-emploi.fr

