

Commerce / Marketing / Communication

Technico-Commercial

Agrofournitures

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



Témoignage

Formation

- **BTSA** Analyse et conduite des systèmes d'exploitation
- **BTSA** Agronomie – Productions végétales ou Productions animales
- **Certificat de spécialisation CS** Responsable technico-commercial : agrofournitures
- **BTSA** Technico-commercial, spécialité agrofournitures
- **Diplôme de 1^{er} cycle** en techniques commerciales



“



Quel a été votre parcours et quelles sont, aujourd'hui, vos missions ?

Après une formation initiale préparant au BTS Technologies Végétales, j'ai été embauché dans une importante coopérative, en région Centre, en tant que magasinier conseil approvisionnement céréales. J'ai occupé ce poste pendant 4 ans puis évolué vers un poste de technico-commercial, fonction que j'exerce depuis 1983.

Quelles sont vos missions ?

Actuellement elles couvrent la vente de produits d'approvisionnements et de semences ainsi que la contractualisation des produits céréaliers dans le cadre des directives du groupe. Je réalise les objectifs qui me sont fixés en fidélisant la clientèle et en aidant l'agriculteur à assurer son revenu. A ce titre, je tente d'être au plus proche des besoins des agriculteurs. Je propose des services et ajuste au plus près les ventes d'approvisionnements en proposant des outils d'aide à la décision afin de respecter entre autres les contraintes environnementales.

Quels sont les éléments de satisfaction de votre métier ?

C'est un métier très relationnel autant en externe (avec l'adhérent) qu'en interne (avec les services du groupe). Le métier évolue et la remise en question est permanente. Pour exercer ce métier, il faut faire preuve de persuasion, être motivé, avoir le sens relationnel, une capacité d'écoute et d'empathie, se battre, être autonome et adaptable. Etant issu du milieu agricole, j'apprécie le contact avec les agriculteurs. J'apprécie aussi le fait d'être très souvent sur le terrain et de gérer mon temps de manière autonome. ”

Guy GUILLOUT

Technico commercial, Bourges (18)

Activités

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.





Commerce / Marketing / Communication Technico-Commercial Agrofouritures

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 agricul-

teurs, 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 volonta-**

riste (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'évolution

- 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.

Pour en savoir +



CONSULTER

- la fiche ROME n° D1407 du Pôle emploi
www.pole-emploi.fr

