

# Technico-Commercial en solution d'élevage

## FINALITÉ DU MÉTIER

Sous l'autorité du Responsable, le technico-commercial en solution d'élevage fait la liaison entre son entreprise, les magasins et les clients finaux. Ses objectifs sont :

- ✓ La réalisation d'un chiffre d'affaires Matériel et Magasin sur un territoire défini,
- ✓ L'augmentation des parts de marché sur ce territoire,
- ✓ La représentation de la société sur tous les événements commerciaux

Il est amené à se déplacer quotidiennement sur la zone géographique dont il est responsable.

## ACTIVITÉS PRINCIPALES

- ✓ Développer l'activité commerciale d'AGROSERVICE 2000 sur la zone géographique dont il a la charge,
- ✓ Visiter régulièrement le secteur et les clients, analyser leurs besoins, connaître leurs situations financières,
- ✓ Assurer le transfert des informations entre les magasins et les clients,
- ✓ Analyser la satisfaction des clients, identifier leurs besoins, évaluer les marchés, connaître la concurrence locale,
- ✓ Présenter la gamme des matériels et leurs argumentaires,
- ✓ Présenter les tarifs, conditions de ventes et plans de financement,
- ✓ Procéder à la signature des contrats de vente,
- ✓ Accompagner occasionnellement les vendeurs chez les utilisateurs finaux pour la concrétisation commerciale des affaires,
- ✓ Suivre l'avancement des projets clients,
- ✓ Participer à l'élaboration de la proposition technique,
- ✓ Elaborer une proposition commerciale en conformité avec la politique commerciale de l'entreprise,
- ✓ Prospecter et fidéliser de nouveaux clients potentiels.

CETTE LISTE DE TACHES EST NON EXHAUSTIVE ET PEUT ETRE AMENEE A EVOLUER.

## COMPÉTENCES

### **Compétences techniques**

Connaissance du milieu, du secteur et des techniques agricoles.

Connaissance des produits proposés et de leurs concurrents.

Maîtrise des techniques de ventes et de négociation.

Connaissance en gestion financière et des financements clients

### **Aptitudes professionnelles**

Goût pour la communication et les contacts humains.  
Bonne écoute et élocution.  
Aptitude à la négociation commerciale.  
Disponibilité, mobilité et organisation personnelle.  
Bonne présentation.  
Autonomie.  
Gérer un planning journalier.  
Sens du service.  
Esprit d'initiative.  
Orientation client.

### **OBLIGATIONS PROFESSIONNELLES**

- ✓ Reporting régulier au Responsable (indicateurs et performance).
- ✓ Enregistrement de toutes les affaires potentielles dans le système d'information (ERP et CRM).
- ✓ Obligation de discrétion absolue sur les conditions commerciales d'AGROSERVICE 2000.

### **ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES**

Responsable en solution d'élevage  
Chef de produits

### **FORMATION MINIMALE**

Une formation de niveau BAC+2 à Bac+5 est requise pour ce poste, renforcée par une expérience professionnelle significative de 5 à 10 ans sur le terrain nécessaire pour atteindre le niveau de responsabilité et de connaissances demandé.

