



# Technico- commercial

**Prospecter, répondre aux attentes des clients et les fidéliser**

*“Mon objectif est de connaître le produit en profondeur et de faire de l’expérimentation avec mes clients, que ce soient des coopératives ou des négociants”, explique Marion.*

## **L’importance du contact avec les agriculteurs**

Ce qui motive Olivier,  
*“C’est vraiment de travailler dans l’agriculture, et de pouvoir ainsi suivre et conseiller des agriculteurs dans leur conduite d’exploitation. Nous faisons beaucoup de rencontres !”*

## **Les fondamentaux du métier**

*“Les qualités d’un technico-commercial sont avant tout des compétences techniques qui lui permettent d’expliquer le fonctionnement du produit, une bonne connaissance du marché et une forte capacité relationnelle”, résume Sébastien. “Nous bénéficions aussi de beaucoup d’autonomie.”*

## Missions / Responsabilités

### Développer l'activité commerciale

- Participer à la définition des objectifs commerciaux du secteur avec le responsable commercial, appliquer la politique commerciale établie par la direction.
- Référencer les produits auprès des services techniques agronomiques, participer à la mise en place, au suivi et à la récolte des essais variétés.
- Assurer la relation au quotidien de sa clientèle : suivi des ventes, des livraisons, des destructions/retours, des échéances financières...
- Assurer les tournées dépôts, les visites technico clients.
- Programmer les mises en terre à N-1 des variétés en concertation avec le chef d'agence.
- Etre à l'écoute de la clientèle et remonter les informations terrain vers le responsable commercial (clients potentiels, concurrence, prix culture...).

### Animer sa zone commerciale

- Visiter régulièrement les points de vente des distributeurs, mettre à jour le fichier client.
- Proposer et mettre en place des opérations de promotion et d'animation auprès des distributeurs et des agriculteurs.
- Animer les équipes de vente des distributeurs par des actions de communication, de promotion, de conseil et de formation ; participer à l'animation des réunions de présentation des variétés.
- Visiter les essais des clients, récupérer les résultats des essais, les transmettre au chef produit et au responsable commercial.
- Intervenir sur le terrain en cas de litige.
- Suivre les prescripteurs (chambre d'agriculture, Arvalis...).

## Compétences requises

### Générales

- Sens du contact et de la relation client
- Fort esprit d'équipe
- Dynamisme et enthousiasme
- Ecoute du client

### Techniques

- Connaissance du milieu agricole
- Connaissances des techniques commerciales

### Particularités

- Nombreux déplacements régionaux ou nationaux

### Niveau hiérarchique

- Rattaché au responsable commercial

### Formation

- Ingénieur Agri/Agro, MASTER en commerce ou Production Végétale
- BTSA Technico Commercial, Licence professionnelle en commerce

### Expérience précédente

- Expérimentation végétale
- Poste ouvert aux débutants

### Evolution de carrière

- Responsable commercial