

TECHNICO-COMMERCIAL.E EN AGROFOURNITURES

Apprenez-en plus sur les métiers autour des produits laitiers



DÉCOUVREZ LE MÉTIER DE TECHNICO-COMMERCIAL.E EN AGROFOURNITURES

Le technico-commercial en agrofournitures travaille auprès d'un négociant ou d'un groupement en intrants agricoles. Il apporte un soutien technique à ses clients.

DESCRIPTIF DU MÉTIER

Par **agrofournitures**, on entend **semences et plants, engrais, produits phytosanitaires, aliments du bétail, produits vétérinaires et petits matériels**. En un mot, il s'agit de tout ce qui est utilisé dans l'agriculture.

Le rôle du technico-commercial en agrofournitures est de **conseiller et d'informer les agriculteurs et les éleveurs sur l'utilisation des agrofournitures**. Il les tient également informés de tous leurs risques pour l'homme et l'environnement. Il est en **relations commerciales avec les clients et les fournisseurs et actualise constamment ses connaissances techniques, économiques et réglementaires sur les produits qu'il vend**. Plus qu'un technicien, c'est un commercial qui a pour souci, le développement de ses activités et le bien-être de ses clients. Pour cela, il remplit plusieurs missions qui concourent à l'atteinte des objectifs.

LE TECHNICO-COMMERCIAL EN AGROFOURNITURES : QUI EST-CE ?

Le technico-commercial est un grand connaisseur de l'agriculture et de l'élevage. Il maîtrise également les produits qu'il vend. Il a une place importante auprès de ses clients, car il leur apporte des solutions concrètes à des problèmes qu'ils rencontrent souvent.

QUE FAIT LE TECHNICO-COMMERCIAL EN AGROFOURNITURES ?

Le technico-commercial en agrofournitures est un salarié qui exerce au sein d'une coopérative et auprès d'un négociant en fournitures agricoles. Il travaille généralement sous l'autorité d'un responsable de zone qui lui détermine les objectifs à atteindre. Ils portent sur le respect de la politique commerciale. Sur le plan qualitatif, il s'agit de la qualité des relations avec les clients (éleveurs et agriculteurs). Le technico-commercial doit aussi avoir des capacités à innover dans les techniques d'agriculture.

Dans l'exercice de ses missions, il rend régulièrement visite à ses clients et aux adhérents de sa zone d'intervention. Il entretient également le contact avec des prospects cibles en fonction des objectifs fixés. Sa journée commence avec les appels téléphoniques et la programmation de rendez-vous. Il prépare aussi ses visites de la journée en fonction des buts poursuivis (fiches de l'agriculteur, les tarifs, etc.). Il doit se fixer des objectifs à atteindre au cours de la journée avec différents partenaires.

Au cours de ses tournées, le technico-commercial en agrofournitures doit faire la promotion des produits qu'il vend (les produits phytosanitaires, les semences, les engrais, etc.). Pour cela, il fait des propositions de prix et des conditions de vente favorables. Il peut aussi faire des séances de démonstration ou des coachings d'utilisation desdits produits.

Au profit de ses clients qui en font la demande, il apporte un soutien technique et leur apprend la manipulation des produits (calculs de rationnement, levée, techniques d'épandage, etc.). Il les accompagne aussi dans l'utilisation des produits et contrôle le déroulement des travaux.

Le technico-commercial en agrofournitures est également un bon gestionnaire qui doit s'assurer qu'il n'y ait pas de rupture de stock. Les produits doivent être disponibles pour faire face aux besoins urgents.

Dans l'exercice de ses fonctions, le technico-commercial en agrofournitures doit **respecter la politique commerciale de son entité**. Pour cela, il doit **appliquer les tarifs établis**. Il **assure aussi le recouvrement des créances**. À cet effet, il tient à jour l'état des comptes de chacun de ses clients et procède régulièrement à des relances. Il est **chargé de la réception, du stockage et de la conservation des commandes**.

Le technico-commercial en agrofournitures doit régulièrement **s'informer et se former sur les évolutions techniques, technologiques ou commerciales indispensables à ses activités**.

Il doit aussi rendre compte de ses activités à la hiérarchie. Le technico-commercial en agrofournitures a, **sous sa responsabilité, une équipe de magasiniers qu'il a l'obligation de former. Il doit aussi suivre leur activité**.





AUTRES APPELLATIONS

→ Technico-commercial en aliment agricole



LES FORMATIONS QUI MÈNENT À CE MÉTIER

Le métier de technico-commercial en agrofournitures est conditionné par une formation scolaire ou en apprentissage dans le domaine. Vous pouvez aussi passer un **BTS ou un BTSA avec option en technico-commercial**. La spécialité en agrofournitures se prépare en deux ans dans les établissements agricoles.

Dans l'optique d'un BTS, vous pouvez vous **spécialiser en agroéquipement**. Cette formation peut être complétée par une **licence professionnelle technico-commerciale en agrofournitures**. Vous pouvez aussi suivre une **formation en agronomie ou production animale**.



SAVOIR-FAIRE & SAVOIR-ÊTRE

Le technico-commercial en agrofournitures a des compétences avérées en :

- Techniques culturales ou en production animale
- Techniques de vente, négociation commerciale et gestion des stocks.

C'est une personne qui a **une ouverture d'esprit**. Il doit **être curieux et avoir un esprit critique**. **Rigoureux et méthodique**, le technico-commercial en agrofournitures a **le sens du contact et des relations humaines**. C'est aussi un **bon communicateur**, et il doit avoir de **bonnes capacités rédactionnelles**. Il doit aussi **savoir écouter pour proposer des solutions aux problèmes**.

Le technico-commercial en agrofournitures est un homme de terrain qui passe la plus grande partie de son temps dans les campagnes et exploitations agricoles. Le métier exige qu'il soit disponible et tenace. En effet, la concurrence est rude dans le secteur, et il doit être persévérant pour maintenir ses marges et agrandir son portefeuille client.