

TECHNICO-COMMERCIAL.E EN COMMERCE D'ANIMAUX

Apprenez-en plus sur les métiers autour des produits laitiers



DÉCOUVREZ LE MÉTIER DE TECHNICO-COMMERCIAL.E EN COMMERCE D'ANIMAUX

Le technico-commercial en commerce d'animaux achète les animaux vivants auprès des éleveurs et les revend à ses clients (reproducteurs, industrie de transformation).

DESCRIPTIF DU MÉTIER

Le commerce d'animaux est un **secteur particulièrement exigeant**. La santé des animaux et leur bien-être sont primordiaux pour le développement de l'activité. Par ailleurs, les animaux sont des êtres vivants, et **leur commercialisation répond à des normes précises**. Le rôle du technico-commercial en commerce d'animaux est de **dénicher les animaux au meilleur de leur forme pour le compte de ses clients**. Il est en contact direct avec les éleveurs et est à l'écoute de ses clients afin de connaître leurs besoins et attentes.

Le technico-commercial en commerce d'animaux se situe entre les éleveurs et la chaîne de transformation. **Ce dernier commercialise les animaux vivants qu'il achète auprès des éleveurs**. Il est garant de leur santé et de leur bonne condition physique auprès de ses clients. Le commerçant d'animaux est, avant tout, un passionné du monde agricole et des animaux.

Le métier de technico-commercial en commerce d'animaux est certainement nouveau pour vous. Dans cette fiche métier, nous vous disons tout à ce sujet : les activités que mène ce professionnel, sa personnalité, ses aptitudes et les formations qu'il faut suivre pour accéder à ce corps de métier.

LE TECHNICO-COMMERCIAL EN COMMERCE D'ANIMAUX : QUI EST-CE ?

Le commerçant d'animaux est généralement un indépendant. Son métier consiste à acheter les animaux vivants auprès des éleveurs afin de les revendre à ses clients qui sont très variés : reproducteurs, éleveurs, industrie de transformation, etc...

Passionné des animaux, c'est également un commerçant dont le but est de trouver les meilleurs animaux au meilleur prix. Son marché étant étendu, il peut être amené à exécuter des activités à l'export. Il est le représentant des clients auprès des éleveurs.

QUE FAIT LE TECHNICO-COMMERCIAL EN COMMERCE D'ANIMAUX ?

En tant que commerçant, sa fonction première est de réaliser du profit à travers la vente d'animaux. Indépendant et autonome, le technico-commercial en commerce d'animaux se fixe quotidiennement des objectifs qualitatifs et quantitatifs à atteindre.

En termes de quantité, il s'agit du nombre d'animaux à acheter et à vendre, des dépenses à effectuer, des marges à réaliser. Pour ce qui est de la qualité, il s'agit de trouver des animaux en bonne santé. Sa journée commence avec les appels téléphoniques et les prises de rendez-vous avec les clients et/ou les fournisseurs.

Si le technico-commercial en commerce d'animaux a des animaux sous sa garde, **il s'assure, avant tout, de leur alimentation et de leur santé**. Pour cela, il peut avoir une équipe à sa disposition qui lui fait un compte rendu détaillé.

De passage chez les éleveurs qui sont ses fournisseurs, il peut visiter les animaux et inspecter les lieux. Il est le garant de la bonne qualité des animaux auprès du consommateur final.

Le technico-commercial en commerce d'animaux inspecte les animaux, et en fonction de ses constats, il peut interpellé l'éleveur. Le commerçant d'animaux peut aussi apprendre de nouvelles techniques d'élevage à ses clients. Il peut être amené à visiter les marchés de bestiaux pour **trouver les meilleures offres disponibles**.

Dans l'exercice de ses fonctions, le technico-commercial en commerce d'animaux **peut aussi démarcher de nouveaux clients ainsi que d'autres éleveurs**. Au cours de ses tournées, **il fait la promotion de ses produits et propose les meilleurs prix possibles à ses clients**.

En tant que commerçant, il a des relations avec l'extérieur, car il peut aussi convoier des marchandises à l'étranger. Ce qui exige de lui qu'il maîtrise les rouages de l'administration ainsi que la réglementation en matière d'import-export.

Son métier consiste aussi à **assurer le transport rapide des animaux dans les meilleures conditions vers leur destination finale**. Il négocie leur prix de vente ainsi que le prix du transport. Il gère aussi les commandes et veille à respecter les délais.





AUTRES APPELLATIONS

- Commerçant d'animaux
- Commerçant en bestiaux
- Agent commercial en animaux vivants



LES FORMATIONS QUI MÈNENT À CE MÉTIER

Plusieurs formations peuvent permettre d'accéder à ce métier. Avec une formation initiale, vous pouvez suivre une formation de type :

- Bac+2 ou un BTS technico-commercial en produits alimentaires
- DUT technique en commercialisation de produits agroalimentaires
- Diplôme professionnel en commerce et en vente des produits agroalimentaires. Cette formation est complétée par une année de spécialisation. À l'issue de cette spécialisation, vous obtenez le certificat de spécialisation Acheteur-Estimeur de bétail.



SAVOIR-FAIRE & SAVOIR-ÊTRE

Être commerçant en bestiaux demande un certain nombre d'aptitudes, de savoir-faire et de savoir-être. Si vous voulez exercer ce métier, **vous devez être, avant tout, un commerçant.**

Vous devez aussi :

- Aimer les animaux et être au fait des techniques d'élevage
- Connaître les spécificités des animaux que vous commercialisez et êtes en mesure de juger de leur qualité en coup d'œil.

L'agent commercial en animaux vivants est également **patient, rigoureux et dynamique**. Il a le **sens de l'écoute**, et il maîtrise **les techniques de négociation et de vente**. Il connaît aussi les règles du commerce international. C'est aussi **un bon communicateur**, car son métier le situe à un carrefour.

Le technico-commercial en commerce d'animaux est un chef d'équipe qui est appelé à faire des séances de coaching.

Il doit :

- Savoir conduire les réunions
- Avoir des capacités d'adaptation, car il évolue dans un environnement qui est en constante évolution
- Connaître aussi des langues étrangères.