



Commercial export



Missions

- Étudier et connaître la concurrence et le marché de son secteur, répondre aux besoins de celui-ci, visiter la clientèle.
- Prospecter, se renseigner sur les normes et réglementations.
- Animer et développer un réseau de distribution sur un secteur géographique.
- Réaliser un chiffre d'affaires et développer des parts de marché sur son territoire.
- Étudier le cahier des charges des appels d'offres officiels.
- Participer aux salons.
- Assurer le suivi des commandes, du transit des marchandises, des documents financiers et des paiements.



Qualités/compétences

- Connaissance des langues étrangères.
- Maîtrise des nouvelles technologies.
- Disponibilité et mobilité géographique.
- Aptitude à la négociation et à la communication.
- Bonne organisation personnelle.
- Autonomie.



Conditions d'exercice

Sous l'autorité du Responsable de l'Export ou du Directeur Commercial, le Commercial Export vend à l'étranger les produits et le savoir-faire de l'entreprise.

En plus de l'activité commerciale pure, il doit rassembler les informations marketing de son secteur (potentiel du marché, spécificités du produit, profil du client, concurrence, législation locale...). Il est amené à se déplacer fréquemment à l'étranger et à s'adapter à différentes situations et contextes professionnels.

Formations

- Bac Pro Agroéquipement
- Bac Pro Maintenance des matériels
- BTS TSMA
- BTSA GDEA
- Ingénieur Agronome STEA/GETIA
- Master GETIA option GMEA ou DATA
- Ingénieur en agriculture Enjeux des agroéquipements

Commercial export



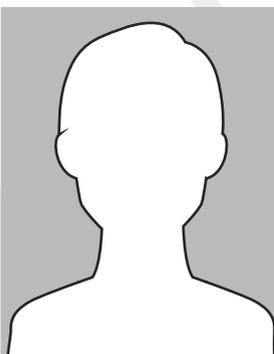
Évolutions Professionnelles

- Extension de secteur.
- Responsable du service Export.
- Responsable Commercial.



Employeurs

- Constructeurs et importateurs de matériels.
- Distributeurs.
- Grossistes et fournisseurs de pièces.



Témoignage

Neil Pantlin *Commercial Export - Société Claas Tractor*

Quel a été votre parcours de formation ?

J'ai grandi en Angleterre où j'ai suivi une formation d'ingénieur en mécanique agricole. J'ai tout d'abord été technicien export puis responsable Service Après-vente avant de travailler dans le marketing et dans le commerce.

En quoi consiste votre métier ?

Je suis responsable de la vente des tracteurs Claas pour le monde entier hors zone Europe.

Je m'occupe de développer le business des tracteurs sur mon secteur. Concrètement, je cherche à augmenter les volumes de vente, les parts de marché et plus largement le chiffre d'affaires.

Je vais à la rencontre des clients (importateurs...) partout dans le monde : je me déplace donc beaucoup, au moins 120 jours par an. Cela me permet aussi d'apporter un appui aux clients et de connaître et développer les différents marchés.

Je fais aussi le lien entre la production et la commercialisation.

Qu'est-ce qui vous plaît dans l'exercice de votre métier ?

J'ai choisi de me spécialiser en mécanique agricole car elle est très diversifiée aussi bien techniquement que dans ses applications.

J'aime aller à la rencontre de la clientèle et j'aime surtout voyager et vivre dans différents pays : ce métier me permet de parcourir et de découvrir le monde.