aprodema

Des formations qui préparent à des métiers d'avenir !

5

Fiche Rome : n° : D1402 - D1403

Inspecteur commercial

Missions

- Développer l'activité commerciale de son entreprise sur la zone géographique dont il a la charge.
- Visiter régulièrement le secteur et les distributeurs, analyser leurs besoins, connaître leurs situations financières.
- Assurer le transfert des informations entre le fournisseur et son distributeur.
- 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.
- Participer à la formation et à l'animation de l'équipe de vente.
- Accompagner occasionnellement les vendeurs chez les utilisateurs finaux
- Connaître les établissements de formation et prescripteurs de son secteur.

Qualités/compétences

- Connaissance du milieu et des techniques agricoles.
- Connaissance des produits proposés et de leurs concurrents.
- Maîtrise des techniques de ventes et d'animation d'équipes.
- Goût pour la communication et les contacts humains.
- Bonne écoute et élocution.
- Aptitude à la négociation.
- Disponibilité, mobilité et organisation personnelle.
- Bonne présentation.
- Connaissance en gestion financière.

Conditions d'exercice

Sous l'autorité du Chef des Ventes ou du Directeur Commercial, l'inspecteur commercial fait la liaison entre son entreprise et les distributeurs. Ses objectifs sont :
- la réalisation d'un chiffre d'affaires.
- l'augmentation des parts de marché.
- la représentation de la société.
- l'animation des vendeurs.

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

Formations

- BTS TSMA
- BTSA GDEA
- Licence Pro Maintenance et technologie : systèmes pluritechniques
- Licence Pro Manager en maintenance des matériels
- CQP Négociateur en matériel agricole et d'espaces verts
- Ingénieur Agronome STEA/GETIA
- Master GETIA option GMEA ou DATA
- Ingénieur en agriculture Enjeux des agroéquipements

aprodema

Des formations qui préparent à des métiers d'avenir !

5

Fiche Rome : n° : D1402 - D1403

Inspecteur commercial

Évolutions Professionnelles

- Responsable Produits.
- Directeur des Ventes.
- Responsable de concession.

Employeurs

- Constructeurs et importateurs de matériels.
- Distributeurs.

Témoignage

Frédéric Bertin *Inspecteur commercial - Société Krone*

Quel a été votre parcours de formation ?

Je n'ai pas fait une formation commerciale mais une formation technique : j'ai un CAP/BEP en mécanique agricole et une mention diéséliste. J'ai été mécanicien agricole pendant 10 ans chez un distributeur puis j'ai évolué sur un poste de technico-commercial en concession.

En quoi consiste votre métier ?

J'ai pour mission de développer le réseau et les parts de marché de Krone sur mon secteur : j'essaie d'obtenir le meilleur maillage territorial possible. Je suis en déplacement 4 jours par semaine chez des distributeurs pour maintenir et développer mon réseau.
J'apporte un appui technique aux technico-commerciaux des distributeurs : je participe aux visites lorsque les dossiers sont complexes ou très techniques.
J'organise des démonstrations de matériel pour un ou plusieurs clients potentiels et je suis présent sur les salons locaux et nationaux.

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

J'aime travailler en total autonomie. Je peux rencontrer et travailler avec des professionnels de secteurs très différents : céréales, élevage, polyculture…

WEST INDIES - F 5 - 1117