

Des formations qui préparent à des métiers d'avenir !



Technico-commercial chez un distributeur



Missions

- Prospecter et mettre à jour le fichier clients.
- Visiter la clientèle.
- Développer le chiffre d'affaires et les parts de marché sur le secteur dont il est responsable.
- Organiser les opérations de marketing.
- Accueillir et conseiller les clients.
- Connaître la concurrence.
- Assurer la rentabilité de son activité.



Qualités/compétences

- Compétences techniques et financières.
- Sens commercial.
- Aptitude au dialogue.
- Disponibilité et autonomie.
- Bonne organisation personnelle.
- Combativité.



Conditions d'exercice

Sous la houlette du Chef des Ventes ou du Directeur Commercial, le Technico-commercial assure la vente du matériel neuf et d'occasion et des prestations de l'entreprise. Il relaie l'image et le savoir-faire de son entreprise sur le terrain.

Formations

- Bac pro Agroéquipement
- Bac Pro Maintenance des matériels
- CQP Matériel Agroéquipements
- BTS TSMA
- BTSA GDEA
- CQP Négociateur de matériels agricoles et d'espaces verts

Technico-commercial chez un distributeur



Évolutions Professionnelles

- Responsable Commercial ou Marketing.
- Directeur des Ventes.
- Responsable d'agence.



Employeurs

- Distributeurs.



Témoignage

Nicolas Camus Technico-commercial - Société Depla

Quel a été votre parcours de formation ?

J'ai toujours été intéressé par l'agriculture depuis tout petit. J'ai réalisé un Bac STI option productique suivi d'un BTS TSMA.

En quoi consiste votre métier ?

Je suis responsable de la vente de matériels agricoles (tracteurs, moissonneuses-batteuses...) et de maraîchage sur un secteur géographique représentant un potentiel intéressant de clients. Je suis aussi responsable de la vente des systèmes d'agriculture de précision (systèmes de guidage par GPS...) pour l'ensemble des 4 bases de la concession.

Concrètement, je vais à la rencontre des utilisateurs soit seul soit en appui des autres vendeurs de la concession (pour les systèmes d'agriculture de précision). J'écoute et j'analyse les besoins des clients pour leur faire une proposition commerciale adaptée.

Je gère le stock de pièces pour les systèmes d'agriculture de précision et je peux réaliser les montages complexes en atelier.

Je suis aussi chargé du service après-vente de ces systèmes. Je réalise tous les diagnostics en premier lieu par téléphone : cela permet de résoudre 50% des problèmes. Je peux si nécessaire ensuite intervenir chez le client.

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

J'aime sa diversité : chaque jour, je réalise des tâches différentes. Je suis passionné par les nouvelles technologies et ses applications sur l'agriculture de précision.

J'aime aussi travailler en équipe.