

## Fiche Métier

# INGÉNIEUR·E TECHNICO-COMMERCIAL

### COMPÉTENCES

#### Savoirs

- Connaissances approfondies des sciences et techniques du domaine de spécialité
  - Notions de marketing
- Acquisition complémentaire de notions de techniques de ventes adaptées au marché étudié

#### Capacités

(savoir-faire et savoir-être)

- Intéresser un client et le convaincre
  - Détecter et anticiper les intérêts des clients
- Organiser et gérer son temps de travail
  - Se tenir aux objectifs fixés
- Qualité d'écoute et sociabilité
  - Persévérance et dynamisme
    - Diplomatie
    - Autonomie
- Intérêt pour les challenges

### ENVIRONNEMENT DU MÉTIER

#### Localisation

Industriels des aliments, des ingrédients, des médicaments et intrants biologiques, de l'agro-fourniture...

#### Particularités du métier

##### Conditions de travail

- Déplacements fréquents impliquant organisation, disponibilité et résistance physique
- Rémunération souvent, en partie, proportionnelle aux ventes

#### Évolutions professionnelles envisageables

Chef-fe de produits, formulateur-trice...

*Métier accessible à un débutant*

### MISSION

**Assurer la responsabilité de la vente et de la promotion de produits ou de services, en élaborant des argumentaires et en assurant un suivi technique et économique auprès des clients (industriels, distributeurs, éleveurs ...)**

### ACTIVITÉS

#### ACTIVITÉS À DOMINANTE TECHNIQUE

- Écouter les clients, leur donner des conseils techniques et leur proposer les produits de la gamme adaptés à leurs choix stratégiques et aux besoins des animaux
- Assurer un suivi technique en vérifiant la mise en pratique des conseils et le bon usage des produits vendus
- Gérer, si besoin, les problèmes liés aux produits, à l'interface entre l'éleveur et l'usine
- Entretenir un niveau de connaissance suffisant des produits pour en démontrer l'intérêt en :
  - Assurant une veille scientifique et technique dans le domaine de spécialité (revues, articles spécialisés)
  - Participant à des journées d'informations, à des salons et à des colloques scientifiques
- Réaliser un appui technique spécialisé (par des réunions ou en individuel) auprès de vendeurs généralistes

#### ACTIVITÉS À DOMINANTE COMMERCIALE

- Assurer le suivi de ses clients de la vente jusqu'au paiement, et en prospecter de nouveaux
- Négocier les contrats commerciaux dans le cadre de limites pré-établies (prix, conditions et modes de paiement, référencement des produits)
- Organiser des actions commerciales incitatives pour faire évoluer son activité :
  - Concevoir et animer des réunions techniques et commerciales pour les clients actuels et potentiels
  - Définir les supports d'information et autres outils promotionnels (prospectus, mailing, merchandising...)
  - Faire intervenir d'autres spécialistes de l'entreprise chez les clients (R&D, chef de produits, R.A.Q...)
  - Organiser des visites ou des voyages d'études
  - Animer des actions de promotion
- Vérifier le fonctionnement des actions commerciales
- Assurer la veille concurrentielle
- Recenser et rapporter à la direction les observations et les besoins de la clientèle, les évolutions du marché...