

## Fiche Métier

# INGÉNIEUR·E TECHNICO-COMMERCIAL

### COMPÉTENCES

#### Savoirs

- Connaissances approfondies des sciences et techniques de la protection des plantes
- Connaissances en productions végétales
  - Notions en marketing

#### Capacités

(savoir-faire et savoir-être)

- S'adapter aux clients et les convaincre
- Recueillir les informations, les synthétiser et les diffuser
- Gérer son temps et ses priorités
  - Se tenir aux objectifs fixés
  - S'exprimer en public
- Combativité et diplomatie
  - Aimer le contact humain
  - Écoute
- Autonomie et esprit d'équipe

### ENVIRONNEMENT DU MÉTIER

#### Localisation

Industries de l'agro-fourniture (phytosanitaires, semences...)

#### Spécificités du métier

- Interlocuteurs-rices en interne : l'équipe régionale des technico-commerciaux, les services Marketing, R&D, logistique
  - Clients-es : coopératives, négoce (décideurs-euses, équipes « terrain »)
  - Activité exercée principalement en région : bureau à domicile ou à l'antenne régionale
- Bonne résistance physique pour assurer de nombreux déplacements et les variations d'activité saisonnières

Métier donnant accès à d'autres filières de l'entreprise (métier « tremplin ») : resp. technique sur le terrain, marketing opérationnel, resp. développement

### MISSION

**Assurer le développement des ventes d'une gamme de produits sur une zone géographique déterminée, sur la base d'argumentaires techniques et d'analyses de marchés, dans le cadre de la politique commerciale définie par la direction**

### ACTIVITÉS

#### ■ RÉFÉRENCIEMENT DE PRODUITS

- Analyser les besoins des clients-distributeurs (coopératives, négoce...)
- Proposer les produits de la gamme adaptés à leur marché, les convaincre de leur intérêt et les conseiller sur leur utilisation technique et réglementaire (environnement, bonnes pratiques agricoles...)
- Exploiter la base de données des essais pour construire les argumentaires nécessaires au référencement chez le client
- Concevoir des essais complémentaires pour démontrer aux clients l'intérêt des produits

#### ■ ANIMATION TECHNIQUE ET COMMERCIALE DE LA FORCE DE VENTE DES CLIENTS-DISTRIBUTEURS

- Proposer des plans d'actions en fonction des desiderata des clients (produits, formations, outils d'aide à la décision...)
- Créer des argumentaires de vente en fonction des spécificités de la région, de la saison, du marché du client...
- Former et suivre la force de vente aux produits de la gamme :
  - Présenter les produits, leur utilisation (usage, précautions d'emploi, risques...)
  - Organiser des visites de cultures pour montrer les résultats
  - Communiquer les argumentaires de vente et s'assurer de leur bonne compréhension et maîtrise
  - Faire des interventions sur des sujets techniques particuliers...
- Organiser des opérations de développement des ventes (ex : promotions, formation de techniciens...)
- Intervenir dans des réunions d'agriculteurs pour communiquer sur les produits de la gamme et leur utilisation
- Accompagner les techniciens sur les exploitations pour visiter les cultures, notamment en cas de réclamations et litiges

#### ■ VEILLE

- Assurer une veille concurrentielle et technologique pour sa gamme de produits
- Participer aux séminaires de formation dans son domaine d'activité

(suite au verso)

## Fiche Métier

# INGÉNIEUR·E TECHNICO-COMMERCIAL

### ACTIVITÉS

#### POUVANT ÊTRE RATTACHÉ AU MÉTIER : NÉGOCIATION COMMERCIALE

- Présenter les conditions commerciales à chaque client, en tenant compte des directives nationales et du potentiel de commande
- Négocier les contrats commerciaux en début et en fin de campagne dans le cadre des limites pré-établies
- Suivre les commandes, livraisons (éventuellement les paiements) et ventes chez les clients. Décider des actions correctives à mettre en œuvre