



# Commercial(e) en agro-business

Être le relais sur le terrain de la stratégie commerciale de votre entreprise dans un secteur toujours en évolution.



©Aurelia Blanc / CCI Paris IDF

## VOUS FORMER

Vous commercialiserez des produits et des services pour le compte de coopératives, de négoce agricoles, de concessions de matériel agricole ou d'aménagement d'espaces verts.

Dans un secteur spécialisé où les nouvelles technologies prennent de plus en plus de place, vous conseillerez vos clients et vous leur proposerez une offre adaptée à leurs besoins en vous appuyant sur vos compétences techniques.

En lien direct avec les responsables, vous contribuez à la dynamique commerciale de votre entreprise. Vous êtes en relation avec les comptes clés de l'univers de la distribution en centrales et des directions des achats, pour négocier les prix et les volumes.

Toujours en mouvement, vous vous déplacez régulièrement pour consolider vos relations avec vos clients. Vous analysez leurs problèmes et leurs besoins en termes de produits, de prix et de services.

Vous développez également votre portefeuille en prospectant de futurs clients pour leur présenter vos produits. Bien connaître son produit est donc indispensable, on ne vend bien que ce qu'on aime.

Vous aurez le choix face à la diversité des entreprises susceptibles de vous embaucher : PME bien structurées telles que les concessionnaires de machinisme et les négoce, les grandes entreprises de distribution (coopératives régionales) et les entreprises multinationales (semences, fertilisants, protection des plantes, constructeurs).

Les orientations stratégiques des entreprises vers le développement durable ont conduit celles-ci vers de nouveaux marchés : énergies renouvelables, épuration des eaux, dépollution, recyclage etc. Autant de secteurs sur lesquels vous pourrez vous sentir utile.

Cette profession présente de réelles opportunités. Vous pourrez évoluer rapidement en accédant à un poste de responsable commercial, de chef(fe) de groupe ou de secteur, puis de responsable des ventes jusqu'à directeur(trice) commercial(e).

## QUALITÉS REQUISES

Vous devez avoir une certaine appétence pour l'univers agroalimentaire. Vous devez posséder un sens de la négociation avec une forte capacité d'écoute pour créer et renforcer le lien commercial avec vos clients.





## LES ÉCOLES QUI VOUS FORMENT

