

TECHNICO-COMMERCIAL(E) ÉLEVAGE

CHARGÉ(E) D'AFFAIRES- ATTACHÉ(E) TECHNICO-COMMERCIAL(E)

Code ROME : D1407 – Relation technico-commerciale



DÉFINITION DU MÉTIER

Je suis l'interlocuteur référent des agriculteurs associés coopérateurs de ma coopérative. Je réalise l'achat du bétail et assure la pré-orientation des animaux sur le marché le plus adapté. Je présente l'offre de produits et de services de ma coopérative aux éleveurs. J'apporte un premier niveau d'accompagnement technique aux éleveurs et les oriente vers des conseillers techniques spécialisés de la coopérative (alimentation, bâtiment, insémination)... Mon métier est stratégique car essentiel au développement de l'activité de la coopérative.



POSITIONNEMENT DANS L'ENTREPRISE

Je travaille sous la responsabilité du (de la) responsable commercial(e). Je suis très souvent en déplacement, mon véhicule de fonction est souvent mon « premier bureau », le second étant au siège de la coopérative pour réaliser les missions plus administratives. J'ai généralement en charge un secteur géographique.

ACTIVITÉS

- Suivi régulier des éleveurs associés coopérateurs
- Achat du bétail auprès des éleveurs après estimation de la valeur marchande et des besoins sur les différents marchés
- Détermination de la destination la plus appropriée des animaux en fonction des débouchés et demandes du marché
- Promotion et diffusion des offres de produits et services de la coopérative
- Conseil technique de premier niveau aux éleveurs
- Développement d'une démarche de prospection
- Participation à des manifestations et salons professionnels.

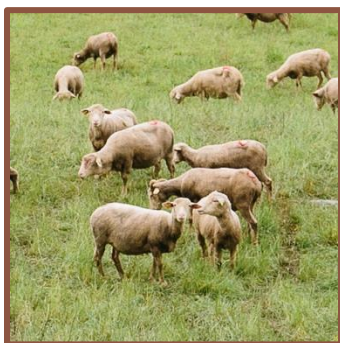


VOIES D'ACCÈS

Une certification de niveau 5 ou 6 est souhaitée :

- Dans le domaine agricole avec un attrait pour les métiers du commerce. BTS (BTSA Productions Animales ou Analyse, conduite et stratégie de l'entreprise agricole) ou Licence Pro (Productions Animales)
- Ou dans le domaine commercial avec une expérience dans le domaine des animaux et un attrait pour les animaux

Un certificat de spécialisation commercialisation du bétail est un plus.





CONDITIONS D'EXERCICE

- Travail en extérieur
- Travail en équipe
- Travail avec des déplacements

ÉVOLUTIONS RÉCENTES DU MÉTIER

Le métier de Technico-commercial(e) élevage vit des transformations:

- Le numérique occupe une place grandissante dans l'exercice de l'activité, il permet d'optimiser la relation entre la coopérative et l'éleveur;
- La population des agriculteurs évolue et attend de ma part des services diversifiés et adaptés aux spécificités des exploitations, il convient donc d'adapter son approche commerciale au profil des agriculteurs.



PERSPECTIVES DE CARRIÈRE ET PASSERELLES MÉTIERS

Je peux évoluer vers des fonctions de Responsable commercial ou Technicien.

RESSOURCES TRANSVERSES

RESSOURCES COGNITIVES

Analyse et synthèse de l'information	★ ★ ★ ☆
Résolution de problèmes	★ ★ ★ ☆
Organisation / autonomie	★ ★ ★ ☆
Innovation	★ ★ ☆ ☆
Apprentissage et actualisation de ses compétences	★ ★ ☆ ☆

RESSOURCES SOCIALES ET RELATIONNELLES

Communication orale	★ ★ ★ ☆
Communication écrite	★ ★ ☆ ☆
Orientation client	★ ★ ★ ☆
Travail en équipe	★ ★ ★ ☆
Influence et persuasion	★ ★ ☆ ☆
Gestion des relations interpersonnelles, des situations relationnelles délicates	★ ★ ★ ☆

RESSOURCES PERSONNELLES

Persévérance	★ ★ ☆ ☆
Traitement de situations sources de tension	★ ★ ★ ☆
Adaptabilité/réactivité/proactivité	★ ★ ☆ ☆
Rigueur et fiabilité	★ ★ ☆ ☆
Prise d'initiative / gestion des aléas	★ ★ ☆ ☆

[Découvrir le métier en vidéo](#)



En savoir +
Site web [nourristonfutur](#)

