

LE MÉTIER



TECHNICO-COMMERCIAL/E EN AGROALIMENTAIRE

Niveau d'études

Bac + 2 (Niveau 5)

Synonymes métiers

- **Attaché/e commercial/e en agroalimentaire**

Potentiel d'embauche



Grâce à sa double compétence, le technico-commercial en agroalimentaire connaît aussi bien les techniques de vente que les spécificités des produits qu'il commercialise. Ce professionnel de terrain est très recherché dans les PME (petites et moyennes entreprises) du secteur.

Doublement compétent, le technico-commercial connaît aussi bien les techniques de vente que les spécificités d'un produit. Professionnel de terrain, il va à la rencontre de ses clients et essaie d'en trouver de nouveaux (centrales d'achats, restaurateurs, supermarchés, etc.). Un technico-commercial peut prendre en charge des territoires et des portefeuilles de clients de plus en plus importants. Il peut évoluer vers un poste de responsable d'un réseau de force de vente, voire de directeur d'un service commercial. Pour ce métier en demande, les entreprises recherchent surtout des techniciens supérieurs de niveau bac + 2, + 3. L'offre se situe surtout dans des PME (petites et moyennes entreprises) mais aussi des start up, réparties sur tout le territoire.

ACTIVITÉS

Analyser les besoins

Responsable d'un secteur et d'un portefeuille de clients, le technico-commercial cherche à le développer. Mais pas question de foncer tête baissée à la rencontre des chefs de rayon des supermarchés, centrales d'achats, distributeurs ou restaurateurs. Le technico-commercial analyse d'abord les besoins de ses interlocuteurs et la concurrence afin de faire des offres commerciales sur-mesure (conditionnement, quantités, prix...) qui auront plus de chances d'aboutir. Pour cela, il collabore avec les différents services de son entreprise : recherche et développement, qualité, production, logistique, comptabilité, etc.

Gérer les ventes

Le technico-commercial veille au bon déroulement de ses contrats. Il suit les plannings de

production et les délais de livraison, coordonne les actions. Il conseille également ses clients sur la mise en place des produits, répond à leurs questions techniques et fait remonter leurs idées ou demandes spécifiques.

Suivre les évolutions

Le technico-commercial est tenu de préparer ses rendez-vous en amont mais également de tenir un reporting (rapport de ses activités) hebdomadaire pour son responsable et son propre suivi de clientèle. Il met régulièrement à jour ses connaissances sur les produits et effectue une veille sur la concurrence.

COMPÉTENCES

Un négociateur adaptable

À la fois habile négociateur et expert d'un produit, le technico-commercial maîtrise la vente comme la technique. Ce spécialiste possède un excellent sens relationnel et une capacité d'écoute développée. Il aime le contact, sait convaincre et s'adapter à ses interlocuteurs qui sont très variés.

Organisé et dynamique

Motivation, dynamisme et fibre commerciale sont des qualités essentielles pour exercer ce métier. Amené à travailler avec différents services de l'entreprise, le technico-commercial a le goût du travail d'équipe. C'est un professionnel organisé et rigoureux, capable de planifier ses rendez-vous, de livrer les commandes dans les délais, de gérer des stocks ou de vérifier la qualité d'un produit. Franc dans ses rapports avec les autres, il a également l'esprit de synthèse.

Curieux et ouvert

Le technico-commercial doit être attentif à la concurrence et à l'évolution de son secteur. Il a une bonne mémoire et doit être réactif pour trouver rapidement une solution en cas de problème (retard de livraison, problème dans la production, etc.). Il suit de près les évolutions de réglementations dans son domaine et en informe ses clients : protection de l'environnement, sécurité alimentaire, certification, traçabilité...

CONDITIONS DE TRAVAIL

Sur tous les fronts

Le technico-commercial peut travailler seul dans une des nombreuses PME (petites et moyennes entreprises) du secteur agroalimentaire ou au sein d'une équipe de vente dans un grand groupe. Il passe au moins la moitié de sa semaine en déplacements, sur un territoire plus ou moins grand, qui peut parfois inclure l'étranger. L'agroalimentaire étant un secteur qui innove beaucoup (des milliers de produits sont créés chaque année), son travail de terrain est essentiel.

Autonome mais pas isolé

Le technico-commercial gère sa clientèle et organise de façon autonome ses rendez-vous en essayant de les regrouper pour optimiser ses déplacements. Il n'est cependant pas solitaire : il est proche des services supports de son entreprise, il réfère régulièrement à son directeur commercial

qui lui fixe les objectifs à atteindre, à moyen et à long terme, et bien sûr il rencontre ou discute au téléphone régulièrement avec ses clients. Il peut être amené à encadrer des vendeurs ou des démonstrateurs.

VIE PROFESSIONNELLE

De bons débouchés

La fonction technico-commerciale est une activité essentielle dans l'agroalimentaire, premier secteur industriel français qui compte 17 647 entreprises dont 77 % de TPE (très petites entreprises dont des startup innovantes) et 21 % de PME (petites et moyennes entreprises) réparties sur tout le territoire. Des régions comme la Bretagne sont particulièrement dynamiques en terme d'emplois.

Innovation et export

Le secteur de l'agroalimentaire est très innovant. 3 000 nouveaux produits sont créés chaque année, soit la moitié d'un supermarché tous les 5 ans ! La fonction commerciale est donc essentielle pour faire connaître ces produits et développer le chiffre d'affaires des entreprises. Petites ou grandes, beaucoup d'entreprises du secteur visent l'exportation. La carrière du technico-commercial peut ainsi l'amener à couvrir des pays étrangers. Attention cependant : la concurrence est importante et les nouveautés qui ne fonctionnent pas disparaissent rapidement des rayons.

Des évolutions possibles

Un technico-commercial de terrain peut prendre en charge des territoires et des portefeuilles de clients de plus en plus importants. Il peut également évoluer vers un poste d'encadrement tel que responsable d'un réseau de force de vente, voire directeur d'un service commercial.

QUELQUES CHIFFRES

SALAIRE JUNIOR

2 310 €

Salaire net moyen en début de carrière

SALAIRE

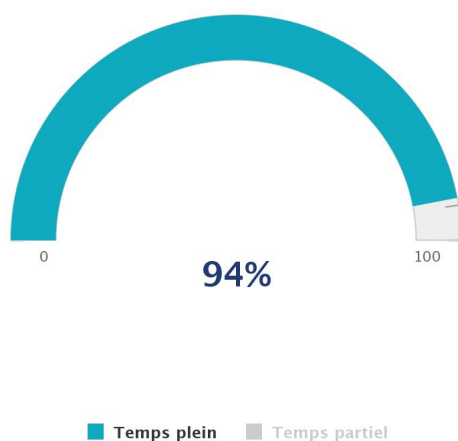
3 250 €

Salaire médian

TYPE DE CONTRATS



TEMPS DE TRAVAIL



HOMMES



65 %

FEMMES



35 %

[Plus d'informations sur Cleor](#)

LES FORMATIONS

L'essentiel de la demande pour le métier de technico-commercial se situe à bac + 2 (60 % des offres). Il sera cependant plus facile d'évoluer vers des fonctions d'encadrement et de stratégie commerciale avec un diplôme bac + 5.

Bac + 2 (Niveau 5)

Certificat de spécialisation responsable technico-commercial : fruits et légumes

Certificat de spécialisation responsable technico-commercial : produits carnés

Certificat de spécialisation responsable technico-commercial en vins et produits dérivés : orientation produit

BTS technico-commercial spécialité textiles industriels

BTSA technico-commercial agrofournitures

BTSA gestion forestière

BTS négociation et digitalisation de la relation client

BTS management commercial opérationnel

BTS conseil et commercialisation de solutions techniques

Bac + 3 et 4 (Niveau 6)

Licence pro mention commercialisation des produits alimentaires

BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client

BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business international : achat et vente

BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat

BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente

BUT spécialité techniques de commercialisation parcours stratégie de marque et événementiel

L'EMPOI



Tendance des offres d'emploi
sur Pôle Emploi



1410

Projets de recrutement

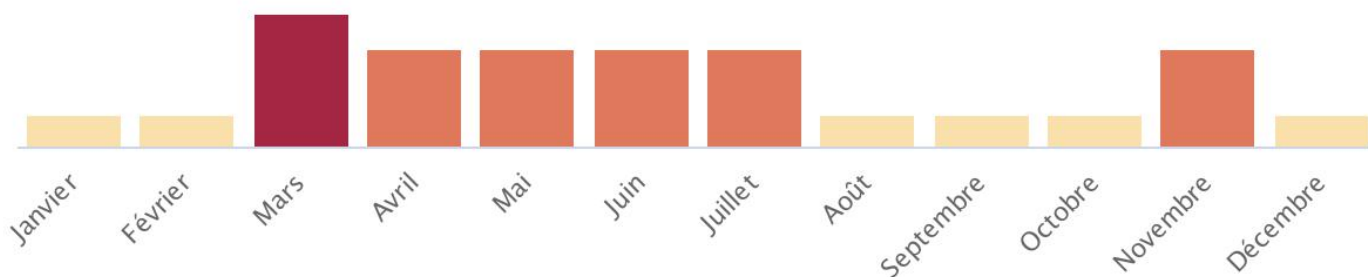


76 %

Des entreprises jugent les recrutements difficiles sur cette famille de métiers

PÉRIODES DE RECRUTEMENT LES PLUS FAVORABLES

Plus la couleur tend vers le rouge, plus le nombre d'offres d'emploi diffusé à Pôle emploi est important.



[Plus d'informations sur Cleor](#)

[Accéder aux offres d'emploi sur le site de Pôle emploi](#)

SITES EMPLOI

- [Apec](#)
- [Apecita](#)
- [Bourses de l'alternance et de l'apprentissage](#)

ET APRÈS ?

MÉTIER PROCHES

[Conseil clientèle en assurances](#)

[Formation professionnelle](#)

[Management et ingénierie d'affaires](#)

[Relation commerciale grands comptes et entreprises](#)

[Transaction immobilière](#)

ÉVOLUTION DANS LA CARRIÈRE

[Conseil en information médicale](#)

[Management en force de vente](#)

FAMILLE DE MÉTIERS

Commerce et distribution

Industrie alimentaire

LIENS UTILES

AUTRES LIENS UTILES

Site d'information sur les métiers de l'alimentaire, les formations et les offres d'emploi associées

Informations métiers et offres d'emploi

Métiers, formations, etc

TROUVER DES LIEUX D'INFORMATION EN CENTRE-VAL DE LOIRE

Vous souhaitez rencontrer un conseiller ?

Pour trouver la bonne structure en fonction de votre situation (Pôle emploi, Mission locale, Centre d'information et d'orientation...), laissez-vous guider dans notre répertoire en ligne de plus de 1 300 structures.



Guide des lieux d'information