

Diplôme :

BTSA Génie des Equipements Agricoles

Champs de compétences

Commercialisation

Indications de contenus, commentaires,
recommandations pédagogiques

Situations professionnelles significatives :

Participation à l'élaboration de la stratégie commerciale

Définition d'objectifs et d'actions

Vente de produits ou services

Suivi de clientèle

Finalité :

Promouvoir et vendre les produits ou services de l'entreprise

Responsabilité / autonomie :

Dans le cadre des objectifs et de la stratégie définis par la structure qui l'emploie, le technicien supérieur dispose généralement d'une autonomie importante quant à leur mise en œuvre. Il rend compte régulièrement des actions qu'il a menées et des résultats obtenus. Il peut disposer d'une marge de négociation notamment sur les tarifs. Il engage l'image de son entreprise.

Environnement de travail :

L'environnement peut être très différent selon qu'il s'agit d'exercer les activités commerciales de manière itinérantes ou en concession. Il est généralement seul lors de la rencontre de la clientèle mais peut s'appuyer sur une équipe de commerciaux manager par un chef des ventes. Il est amené à être régulièrement en contact avec les différents services de l'entreprise (Atelier, SAV, administratif , ...) ainsi qu'avec des partenaires externes.

Indicateurs de réussite :

Atteinte des objectifs
Satisfaction client
Pertinence de l'analyse des besoins et attentes (marché, clients)

Savoir-faire de base

Réaliser une étude de marché
Elaborer et réaliser un plan de prospection
Faire la promotion d'équipements ou de services
Participer à l'élaboration d'événements commerciaux
Participer à l'élaboration de documents technico-commerciaux
Assurer une veille

Savoirs (de référence cités par les professionnels)

Connaissance du marché agricole et de la concurrence
Connaissances techniques et économiques
Techniques de commercialisation et de communication
Bases de la réglementation juridique et fiscale
Utilisation des outils informatiques
Maîtrise d'une langue étrangère

Savoir-faire consolidé par l'expérience

Négocier des marchés
Proposer une stratégie commerciale et des objectifs
Manager une équipe de commerciaux

Comportements professionnels

Aptitude aux contacts humains en situation commerciale

Ecoute des clients

Capacité à argumenter

Mobilité géographique et disponibilité horaire