

Document d'accompagnement thématique

REFERENTIEL
D'ACTIVITES
BTSA TC



ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRAND'ŒUR NATURE

Réseau des Délégués Régionaux Ingénierie de Formation (DRIF)

Diplôme : Brevet de Technicien Supérieur Agricole Technico Commercial

Champ de compétences
Développement commercial

Situations professionnelles significatives :

- Analyse des marchés amont et aval
- Elaboration d'une stratégie commerciale
- Mise en place d'opérations marketing
- Développement d'un portefeuille client

Finalité : Développer une politique commerciale pour accroître le résultat de l'entreprise en s'appuyant sur le contexte socio-économique de la filière.

Responsabilité / autonomie :

Le titulaire de l'emploi travaille en autonomie dans le cadre d'un plan d'actions dont les objectifs commerciaux sont assignés par le responsable de secteur. Il opérationnalise la stratégie marketing, définit un plan de prospection et optimise les relations fournisseurs.

Environnement de travail :

L'activité du technico-commercial varie selon le type de produits à vendre ou acheter, le mode d'organisation de l'entreprise et le type de marché (national, international, amont, aval).

Dans un contexte concurrentiel, le technico-commercial a pour mission de déployer la politique commerciale. Il peut être itinérant, dans le cadre de la prospection et des visites régulières de ses clients ou fournisseurs. Dans ce cas, ses déplacements sont nombreux, et il peut être amené à être éloigné de son domicile sur plusieurs jours.

Le technico-commercial peut être également sédentaire quand il gère un point de vente ou bien lorsqu'il gère son portefeuille client à distance.

Dans le cas des petites structures (château dans le vin, PME agroalimentaire...), il peut être amené à créer une offre de produit-service.

Indicateurs de réussite / critères d'appréciation

- Atteinte des objectifs commerciaux
- Evolution de la marge réalisée
- Evolution du chiffre d'affaires
- Evolution des ventes en volume
- Indice de satisfaction des clients
- Taux de fidélisation des clients

Savoir-faire de base

- Assurer la veille réglementaire
- Assurer la veille commerciale
- Analyser les éléments socio-économiques de la filière
- Suivre l'évolution des marchés
- Exploiter les bases de données
- Prendre en compte les exigences du client pour ajuster l'offre
- Elaborer un plan de communication
- Elaborer un plan de prospection
- Gérer des projets commerciaux
 - engager des actions au regard des écarts sur objectifs, etc.,
 - analyser les marchés amont et aval,
 - définir les actions à mener pour développer le chiffre d'affaires ou la clientèle
- Développer les relations avec les fournisseurs

Savoirs (de référence cités par les professionnels)

- Notions de stratégie commerciale
- Gestion de projets commerciaux
- Communication en langue vivante
- Notions en macro et microéconomie de la filière
- Analyser une zone de chalandise
- Veille stratégique
- Pilotage de projets commerciaux
- Marketing
- Contexte réglementaire lié à la concurrence et à la distribution des produits

Savoir-faire consolidés par l'expérience

- Développer rapidement une clientèle sur de nouveaux produits
- Anticiper les évolutions saisonnières
- Concevoir un plan stratégique de développement commercial
- Détecter des opportunités d'affaire auprès des prospects
- Concevoir et présenter des prévisions commerciales en reporting crédibles
- Accompagner le changement
- Assurer une veille juridique
- Mettre en œuvre la stratégie définie par l'entreprise
- Concevoir une offre commerciale, lancer un nouveau produit

Comportements professionnels

- Etre en veille
- Sens des responsabilités
- Sens de l'organisation
- Sens du relationnel
- Disponibilité
- Mobilité
- Autonomie
- Sens de l'initiative
- Sens de l'anticipation