



Responsable commercial

Assurer le développement des ventes de semences

“Ma mission, explique Ludovic, est d’assurer le développement des ventes de semences. Il s’agit de référencer les produits auprès des services techniques de nos clients, de conduire les négociations, de manager l’équipe commerciale, d’élaborer et gérer le budget régional pour l’animation des ventes, de former les nouveaux collaborateurs et les forces de vente des clients...”

La diversité des missions et des responsabilités

Ce qui plaît à Frédéric, c’est *“l’étendue du poste, la diversité des missions et des responsabilités, le fait de travailler à la fois des dossiers techniques, commerciaux, marketing et management.”* Il insiste sur *“le relationnel avec les clients, les partenaires et l’équipe.”*

Technicité et opportunités : un métier captivant !

“L’organisation, la connaissance technique et la confiance sont des atouts dans ce poste. L’innovation, le conseil, la formation et la richesse des relations en font un métier captivant et motivant. J’y ai trouvé de la technicité, des opportunités pour assumer des responsabilités et manager une activité commerciale”, analyse Frédéric.

Missions / Responsabilités

Diriger l'activité commerciale du secteur

- Définir des objectifs en concertation avec les équipes commerciales.
- Faire appliquer et respecter la politique commerciale établie par la direction.
- Réaliser les grilles tarifaires en concertation avec la direction commerciale.
- Mettre en place et développer les outils d'aide à la vente.
- Organiser et animer des réunions techniques et commerciales.
- Suivre et maîtriser la gestion du budget attribué par la direction commerciale pour la zone en charge.
- Entretenir des liens et/ou des partenariats avec les organisations interprofessionnelles (chambre d'agriculture, instituts techniques).
- Réaliser des bilans de résultats qualitatifs et quantitatifs.

Gérer l'équipe commerciale

- Motiver et dynamiser l'équipe commerciale (technico-commerciaux et assistantes commerciales).
- Définir, valider et suivre les plans d'actions clients.
- Valider les conditions commerciales remises aux clients.
- Organiser le travail de l'équipe régionale.
- Être force de propositions (animation commerciale, projets de développement ...).
- Suivre et contrôler les documents administratifs (rapports d'activités, planning congés & RTT, notes de frais, ...).

Assurer les missions transversales

- Être l'interface entre l'équipe commerciale et les directions.
- Prendre les décisions stratégiques avec le service développement et la direction commerciale.
- Rendre compte des décisions de ces commissions auprès de l'équipe.

Compétences requises

Générales

- Autonomie, mobilité et disponibilité
- Sens de l'organisation et rigueur
- Très bon relationnel et être à l'écoute
- Grande faculté d'adaptation
- Bonne élocution et bon communicant
- Confiance en soi et force de persuasion

Techniques

- Bonne connaissance du secteur agricole
- Connaissances agronomiques
- Maîtrise des outils informatiques

Particularités

- Déplacements fréquents régionaux et nationaux

Niveau hiérarchique

- Rattaché au directeur commercial

Formation

- Ingénieur Agri/Agro, MASTER en commerce ou Production Végétale
- Formation commerciale
- BTSA + expérience solide

Expérience précédente

- Technico-commercial
- Expérience similaire dans un autre domaine

Evolution de carrière

- Directeur commercial
- Chef produit semences