RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Technico-commercial / Technico-commerciale en agroalimentaire

Grâce à sa double compétence, le technico-commercial ou la technico-commerciale en agroalimentaire connaît aussi bien les techniques de vente que les spécificités des produits commercialisés. Ce professionnel ou cette professionnelle de terrain exerce un métier très recherché dans les PME (petites et moyennes entreprises) du secteur.

SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 2** | Salaire débutant : **1868 €** | Statut : **Statut salarié**

Synonymes : Attaché commercial / attachée commerciale en agroalimentaire

Secteurs professionnels : Commerce et distribution, Industrie alimentaire

Centres d'intérêt : J'ai le sens des affaires, J'ai le sens du contact, J'aime me déplacer, voyager



© EmirMemedovski/E+/Getty Images

Le métier

Analyser les besoins

Responsable d'un secteur et d'un portefeuille de clients, le technico-commercial ou la technico-commerciale cherche à le développer. Mais pas question de foncer tête baissée à la rencontre des chefs et cheffes de rayon des supermarchés, centrales d'achats, distributeurs ou restaurateurs. Ce professionnel ou cette professionnelle de la vente 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 ou elle collabore avec les différents services de son entreprise : recherche et développement, qualité, production, logistique, comptabilité, etc.

Gérer les ventes

A lui ou à elle de veiller au bon déroulement de ses contrats. Suivre les plannings de production et livraison, coordonner les actions sont des tâches importantes. De même que conseiller la clientèle sur la mise en place des produits, répondre à leurs questions techniques et faire remonter leurs idées ou demandes spécifiques. Livrer les commandes dans les délais, gérer des stocks ou vérifier la qualité d'un produit fait aussi partie du travail.

Suivre les évolutions

Ce commercial ou cette commerciale doit préparer ses rendez-vous en amont ,mais également tenir un *reporting (compte-rendu de ses activités)* hebdomadaire pour son responsable et son propre suivi de clientèle. La mise à jour régulière des connaissances sur les produits à vendre est indispensable, de même qu'effectuer une veille sur la concurrence.

Compétences requises

Négociation adaptable

À la fois habile en négociation et disposant d'une expertise sur un ou plusieurs produits, ce commercial ou cette commerciale maîtrise la vente, comme la technique. Ce ou cette spécialiste possède un excellent sens relationnel et une capacité d'écoute développée. Aimer le contact, savoir convaincre et s'adapter à des interlocuteurs variés sont ses atouts.

Organisation et dynamisme

Motivation, dynamisme et fibre commerciale sont des qualités essentielles pour exercer ce métier. Il faut aussi le goût du travail d'équipe, pour bien travailler avec les différents services de l'entreprise. Organisation et rigueur, capacité de planification (pour les rendez-vous), sont attendues. Autres qualités : la franchise dans ses rapports avec les autres et l'esprit de synthèse.

Curiosité et ouverture

Le technico-commercial ou la technico-commerciale doit s'intéresser à la concurrence et à l'évolution de son secteur. Il faut une bonne mémoire et réagir vite pour trouver rapidement une solution en cas de problème (retard de livraison, problème dans la production, etc.). Suivre de près les évolutions de réglementations dans son domaine et en informer ses clients (protection de l'environnement, sécurité alimentaire, certification, traçabilité) est important.

Où l'exercer ?

Sur tous les fronts

Une personne peut exercer cd métier seule dans une des nombreuses PME (petites et moyennes entreprises) du secteur agroalimentaire ou, au contraire, être intégrée au sein d'une équipe de vente dans un grand groupe. La moitié de la semaine peut se passer 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.

Autonomie mais pas isolement

Il est important de gérer sa clientèle et d'organiser de façon autonome ses rendez-vous, en essayant de les regrouper pour optimiser ses déplacements. Toutefois le métier ne s'exerce pas en solitaire, car il faut rester proche des services supports de son entreprise, Référer de son activité à sa direction commerciale, qui fixe les objectifs à atteindre à moyen et à long terme, et bien sûr rencontrer ou discuter au téléphone régulièrement avec ses clients occupent la majorité de son temps. Il peut lui être demandé d'encadrer des vendeurs ou des démonstrateurs.

Les études

Après le bac

2 ans pour préparer le BTS conseil et commercialisation de solutions techniques ; management commercial opérationnel ; négociation et digitalisation relation client ; le BTS agricole technico-commercial ; 3 ans pour préparer le BUT techniques de

commercialisation. Suivis éventuellement d'une licence professionnelle en commercialisation des produits alimentaires (en 1 an).

bac + 2

→ BTS conseil et commercialisation de solutions techniques

→ BTS management commercial opérationnel

→ BTS négociation et digitalisation de la relation client

→ BTSA technico-commercial option alimentation et boissons

→ BTSA technico-commercial option biens et services pour l'agriculture

bac + 3

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

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

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

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

→ BUT techniques de commercialisation parcours stratégie de marque et événementiel

→ Licence pro mention commercialisation des produits alimentaires

Emploi et secteur

De bons débouchés

La fonction technico-commerciale est une activité essentielle dans l'agroalimentaire, premier secteur industriel français qui compte 22 900 entreprises, dont 86% de microentreprises, 25 grands groupes et plus de 360 entreprises de taille intermédiaire, 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 ou de la technico-commerciale peut ainsi l'amener à couvrir des pays étrangers. Attention cependant : la concurrence est importante et les nouveautés qui ne fonctionnement pas disparaissent rapidement des rayons.

Des évolutions possibles

Le commercial ou la commerciale de terrain peut prendre en charge des territoires et des portefeuilles de clients de plus en plus importants ; évoluer vers un poste d'encadrement tel que responsable d'un réseau de force de vente, voire directeur ou directrice d'un service commercial, est possible.

Secteur

Commerce et distribution

Industrie alimentaire

Salaire du débutant *

À partir de 1868 euros brut par mois, hors primes.

* variable en fonction du lieu d'exercice, du statut.

Pour aller plus loin

Sur le web

Offres d'emploi de l'APECITA

Fiches-métiers et formations dans le secteur.

Librairie



PARCOURS

Agroalimentaire

Paru le 14/04/2025
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €

PARCOURS



Les métiers du commerce, du marketing et de la publicité

Paru le 14/10/2021
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €

Centres d'intérêt

Autres métiers à découvrir

- Charcutier-traiteur
- Boucher
- Pâtissier
- Boulanger
- Ingénieur technico-commercial