RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Vendeur conseil / Vendeuse conseil en matériel agricole

Le vendeur-conseil ou la vendeuse-conseil en matériel agricole assure la vente des tracteurs et autres équipements agricoles. Un métier qui exige patience et compétences techniques. Mais, quand on a le bon profil, l'emploi est au rendez-vous.

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**

Statut : **Statut salarié**

Synonymes : Conseiller / conseillère en agroéquipements, Technico-commercial agroéquipement, Vendeur / vendeuse en agroéquipements

Secteur professionnel : Commerce et distribution

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



© Alain Potignon/Onisep

Le métier

Vente spécialisée

Tracteurs, moissonneuses, épandeuses, équipements pour l'irrigation ou l'élevage, tels sont les produits dont le vendeur-conseil ou la vendeuse-conseil en matériel agricole assure la vente, qu'ils soient neufs ou d'occasion. Avec une véritable expertise, il lui faut connaître les caractéristiques techniques des matériels, les attentes des clients, leurs préoccupations et leurs besoins, mais également les techniques de culture et d'élevage les plus récentes.

Informer et négocier

Il ou elle rencontre les clients (éleveuses, exploitants agricoles, paysagistes), les écoute, les informe et les conseille sur le matériel qui répond au mieux à leurs besoins. Faire des démonstrations et proposer de faire des essais fait partie de son activité ; de même que la négociation des prix et des conditions de vente. Son but : réaliser les objectifs de l'entreprise (volume de vente, marges de bénéfices).

Prospecter et fidéliser

Il lui est possible de procéder au rachat d'anciens matériels et de proposer des plans de financement. Il lui faut aussi assurer la mise en service et l'après-vente. Sa tâche principale est la prospection de nouveaux clients et la fidélisation des autres ; notamment dans les salons professionnels et les foires agricoles, où il ou elle présente son entreprise, ses produits et ses services.

Compétences requises

Un bon bagage technique

Les matériels et équipements faisant de plus en plus appel à l'électronique et aux automatismes, il est indispensable de posséder un excellent bagage technique pour les vendre. De plus, le vendeur-conseil ou la vendeuse-conseil en matériel agricole doit se tenir au courant de l'actualité de l'agriculture.

Des qualités d'écoute

Comme toute personne exerçant une fonction commerciale, il lui faut des qualités d'écoute, de communication et avoir un bon contact humain. Connaître les comportements d'achat des clients est aussi important. Les agriculteurs et agricultrices ne prennent pas leur décision à la légère lorsqu'il s'agit d'acheter une machine de plus de 100 000 €. Il faut savoir faire preuve de patience.

Initiative et autonomie

La profession demande une grande disponibilité. Les ventes sont souvent saisonnières, il ne faut pas les manquer. L'entreprise assigne bien sûr au vendeur ou à la vendeuse des objectifs commerciaux mais, à l'intérieur de ce cadre, il ou elle dispose d'une relative autonomie.

Où l'exercer ?

Sur un point de vente fixe

Le vendeur-conseil ou la vendeuse-conseil en matériel agricole sédentaire peut travailler sur un point de vente bien précis : une concession d'engins agricoles, une succursale ou une agence indépendante. Les deux premières sont monomarques, tandis que la suivante peut être multimarques. Il ou elle exerce alors sous la responsabilité d'un chef des ventes.

Sur le terrain

De son côté, le vendeur itinérant ou la vendeuse itinérante couvre un secteur géographique particulier ou dispose d'un portefeuille de clients. Il ou elle se rend chez les clients agriculteurs, dans les Cuma (coopératives d'utilisation de matériel agricole), les collectivités territoriales. Il lui faut prévoir et organiser ses tournées et effectuer de nombreux kilomètres en voiture.

Les études

Après le bac

2 ans pour préparer le BTSA technico-commercial, option biens et services pour l'agriculture, le BTSA génie des équipements agricoles ou le BTSA techniques et services en matériel agricole, éventuellement complété par le CS (certificat de spécialisation) responsable technico-commercial en agroéquipements, le CS responsable technico-commercial en agrofournitures ou une licence professionnelle en agroéquipement (1 an).

bac + 2

→ BTS techniques et services en matériels agricoles

→ BTSA génie des équipements agricoles

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

bac + 3

→ CS responsable technico-commercial : agrofournitures

→ CS responsable technico-commercial en agroéquipements

→ Licence pro mention management et gestion des organisations

Emploi et secteur

Un secteur méconnu

Mal connu et souvent jugé peu attractif, l'agroéquipement peine à recruter. La taille des concessions varie de 5 ou 6 salariés à plus de 50, voire beaucoup plus. On y vend aussi les pièces détachées et on y assure l'entretien et les réparations. Cependant, les plus petites entreprises ont tendance à disparaître au profit des grandes. Ainsi, à côté d'une majorité de PME (petites et moyennes entreprises), le marché des grands constructeurs représente un vivier d'emplois important.

Toujours plus de machines

La distribution de matériel agricole reste très dépendante du revenu aléatoire des exploitants et exploitantes agricoles. Toutefois, la diminution du nombre d'agriculteurs et la concentration des surfaces agricoles accroissent le besoin en machines, toujours plus sophistiquées. Celles-ci intègrent en effet de l'électronique embarquée pour répondre à de nouveaux besoins.

Évoluer

Au sein de son entreprise, le vendeur ou la vendeuse qui montre de la motivation peut évoluer vers le poste de chef des ventes pour encadrer une équipe de vendeurs. Après une expérience réussie, il est ensuite possible d'évoluer vers le poste d'inspecteur commercial ou d'inspectrice commerciale auprès d'un constructeur. Ce métier consiste à former et encadrer les chefs des ventes et les vendeurs d'un secteur géographique donné.

Secteur

Commerce et distribution

Salaire du débutant

Variable en fonction du lieu d'exercice .

Pour aller plus loin

Sur le web

Ministère de l'agriculture

Site du Syndicat national des entreprises de service et distribution du machinisme agricole, d'espaces verts et des métiers spécialisés (élevage, irrigation, viticole-vinicole...).

Site de l'Association pour la promotion des métiers et des formations en agroéquipement

Librairie



PARCOURS

Agriculture et forêt

Paru le 22/04/2024
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €

Centres d'intérêt

J'ai le sens des affaires →

J'ai le sens du contact →

J'aime me déplacer, voyager →

Autres métiers à découvrir

Vendeur-magasinier en fournitures automobiles

Vendeur de matériel médical, paramédical

Responsable marketing sportif

Responsable marketing (mercatique) (mode)

Responsable e-commerce