CONSEILLER(ÈRE) AGRONOMIQUE PRÉCONISATEUR(TRICE)

Négoce et industrie des produits du sol, engrais et produits connexes

Il / elle assure un conseil et un accompagnement technique des producteurs agricoles (agriculteurs, viticulteurs, éleveurs…) dans le respect des bonnes pratiques et des évolutions réglementaires dans le secteur géographique qui lui est confié.

Il / elle leur propose des solutions et vend des produits et des services adaptés aux besoins de leur exploitation et à ses contraintes.

Il / elle met en place et suit des essais et rédige des synthèses.

Salaire débutant
1 800 - 2 000 € brut

Domaine d'activité
Achats / Commercialisation / Conseils aux clients professionnels du monde agricole

Autres appellations
Conseiller(ère) Agricole Préconisateur(trice), Conseiller(ère) technico-commercial(e), Chargé(e) de relation clientèle

MISSIONS :

Les missions du / de la CAP sont notamment les suivantes :

- Organiser et développer son activité commerciale : il / elle élabore un plan d'actions commerciales en recueillant des informations sur les professionnels de sa zone. Il / elle formalise un plan de visites et de prospections, prend rendez-vous et prépare les entretiens avec les clients.
- Informer, conseiller et apporter son assistance technique aux producteurs agricoles.
- Établir des rapports de visites, des préconisations, des bons de commande ou d'achats, en assurer le suivi.
- Assurer une veille technique et réglementaire.
- Dans certaines situations, assurer l'achat de la production de l'agriculteur. Il / elle peut aussi être amené à suivre le règlement des factures du client et à procéder aux démarches de recouvrement le cas échéant.

Le / la conseiller(ère) agronomique préconisateur(trice) doit développer sa clientèle dans son secteur géographique.

© 2020 Bouge ton Avenir

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE
MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION
BOUGE TON AVENIR
Retrouvez-nous sur : bouge-ton-avenir.fr

COMPÉTENCES :

Le/la CAP a une bonne connaissance du milieu agricole, des produits et des outils permettant de conseiller. Il/elle doit notamment être capable de :

- S'organiser : car c'est à lui/elle de planifier son activité sur son secteur géographique en fonction des objectifs fixés par son entreprise.
- Analyser une situation sur les plans technique, économique et financier, et proposer des solutions adéquates à l'agriculteur au regard de ses besoins.
- Établir un climat de confiance avec ses clients, être à l'écoute et disponible. Faire preuve de persuasion.
- Avoir une bonne maîtrise des outils informatiques (bureautique, outils de l'entreprise…), des outils d'aide à la décision et applications numériques de l'agriculteur.
- Communiquer en interne et externe en s'adaptant à ses différents interlocuteurs : services de l'entreprise, clients, fournisseurs.

CADRE DE TRAVAIL

Le/la CAP est par nature en contact avec de nom-breux interlocuteurs, au sein de son entreprise (responsable des ventes, des marchés, direction, etc.) mais aussi avec ses clients (agriculteurs, viticulteurs, éleveurs,…) et fournisseurs (semenciers, industrie phytopharmaceutique, …).

C'est un métier qui s'exerce de manière autonome, le/la CAP est responsable de son emploi du temps.

Il/elle effectue de nombreux déplacements et visites de terrain (tours de plaine, visites d'élevage) sur sa zone.

FORMATIONS

La profession de CAP peut-être notamment accessible à partir d'un bac + 2, avec une orientation technique ou commerciale agricole :

Par exemple :

- BTSA : spécialités : Agronomie productions végétales, Analyse, conduite et stratégie de l'entreprise agricole (ACSE), Production horticole, Productions animales, Viticulture-œnologie,
- DUT Génie biologique option agronomie,
- Licences professionnelles (Agriculture Durable, Agriculture Biologique),
- Agricadre, Masters et formations Ingénieurs Agri-Agro.

Pour les missions de conseil et de vente de produits phytosanitaires, les Conseiller(e)s agronomiques préconisateur(trice)s doivent impérativement posséder le Certificat individuel de produits phytopharmaceutiques (Certiphyto) « conseil à l'utilisation des produits phytosanitaires » et « mise en vente et vente de produits phytopharmaceutiques » qui doit être renouvelé tous les cinq ans.

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

Le/la conseiller(ère) agronomique préconisateur(trice) peut évoluer vers des métiers de conseil technique (conseiller(e) en technique agricole et environnement) ou vers des métiers d'animation commerciale (responsable marchés, directeur commercial).

© 2020 Bouge ton Avenir

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE
MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION
BOUGE TON AVENIR
Retrouvez-nous sur : bouge-ton-avenir.fr