

Un métier, une formation

TECHNICO-COMMERCIAL EN MATÉRIEL AGRICOLE ET MOTOCULTURE

Aurélien Billat fils d'exploitant agricole en élevage bovin a toujours préféré le professionnel au scolaire. Pour cela, il rentre à la MFR de Thiviers en classe de 4^e par alternance ou il effectue ses stages dans une exploitation agricole. Il poursuit ensuite son parcours en 3^e puis en BEPA et BAC Agroéquipement en apprentissage. Après son Bac pro, se sentant trop jeune pour s'installer et ayant envie d'enrichir son expérience en se diversifiant, il se dirige ensuite vers un BTS Technico-commercial en agrofourniture. Pour son BTS, il décroche un contrat de professionnalisation comme commercial et magasinier pour l'entreprise Trely à Valeuil (24) en 2006 puis est embauché en CDI jusqu'à aujourd'hui encore. Il avait

comme objectif de départ de contribuer au développement du secteur motoculture de l'entreprise. Challenge réussi, ce secteur occupe aujourd'hui 200 m² et une grosse partie du chiffre d'affaires. Pour Aurélien, l'alternance a été un vrai plus dans son parcours en lui permettant d'acquérir une confiance en lui, une grande expérience de terrain et de réelles compétences sur le matériel agricole. Il avoue un regret, son manque d'investissement en anglais lors de sa scolarité qui aujourd'hui lui fait défaut auprès d'une population Anglophone. Néanmoins, il précise « qu'avec la détermination et la volonté on arrive à faire beaucoup de chose ».

Les missions de ce métier :
- Accueillir et conseiller les clients.



- Assurer les commandes des pièces pour l'atelier et les clients.
- Développer l'offre commerciale.
Les qualités requises :
- Ecoute, patience et esprit d'équipe.

- Bonne connaissance du milieu agricole.
- Sens du commerce et contact humain.
- Disponibilité et autonomie.
Le secteur de l'Agroéquipement offre de

nombreux débouchés, les professionnels sont à la recherche de personnel formé et qualifié notamment pour les postes de commerciaux en concession.

REPÈRES

Salaire

Salaire du débutant : 2.200 € brut, en moyenne.

Conditions de travail

• **Sur un point de vente :**
Les vendeurs sédentaires sont employés sur un point de vente bien précis. Il peut s'agir d'une concession, d'une succursale ou encore d'une agence indépendante. Les deux premières sont monomarkes, la suivante peut être multimarque. Dans ces points de vente, le professionnel travaille sous la responsabilité d'un chef des ventes.

• **De plus grandes entreprises :**
La taille des concessions varie de cinq ou six salariés à plus de cinquante, voire de cent pour les plus importantes. Elles assurent également la vente de pièces détachées et d'accessoires, l'entretien et la réparation. Les plus petites entreprises ont cependant tendance à disparaître au profit des grandes.

Comment faire ?

Vendeur-conseil Vendeuse-conseil en matériel agricole

Tracteurs, moissonneuses, épanduses, équipements pour l'irrigation ou l'élevage... tels sont les produits dont le vendeur-conseil en matériel agricole assure la vente, qu'ils soient neufs ou d'occasion. Véritable expert, il doit 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. Il rencontre les clients (éleveurs, exploitants agricoles, paysagistes...), les écoute, les informe et les conseille sur le matériel qui répond au mieux à leurs besoins. Il fait des démonstrations et propose de faire des essais. Puis il négocie les prix et les conditions de vente. Son but : réaliser les objectifs de l'entreprise (volume de vente, marges de bénéfices...).

Les matériels et équipements faisant de plus en plus appel à l'électronique, aux automatismes... il est

indispensable de posséder un excellent bagage technique pour les vendre. De même, le vendeur-conseil en matériel agricole doit se tenir au courant de l'actualité de l'agriculture.

Se former dans l'Académie de Limoges

- Bac pro Agroéquipement à la MFR de Thiviers.
- BTS Techniques et services en matériels agricoles (TSMA) : lycée professionnel des métiers de la maintenance, exploitation et commercialisation Marcel-

Barbanceys, 19160 Neuvic (2 ans).

- BTSA Génie des équipements agricoles :

• Annexe de Saint-Yrieix - CDEFAA de la Haute-Vienne, Saint-Yrieix-la-Perche (87500).

• Lycée professionnel agricole de Saint-Yrieix, Saint-Yrieix-la-Perche (87500).

- BTSA Technico-commercial, spécialité agrofournitures : lycée agricole LEGTPA Les Vaseix (87430), Verneuil-sur-Vienne.



Délégation régionale de l'Onisep Limousin

Site du Rectorat

13, rue François-Chénieux - CS 73628

87036 Limoges Cedex 1 - Tél. 05.87.50.46.98

RENDEZ-VOUS

Prochain rendez-vous le 16 mai avec une nouvelle formation, un nouveau métier

Professionnels de la formation, pour paraître dans cette rubrique, contactez le 05.55.58.57.10

MFR Château de la Filolie
24800 Thiviers
Tél. 05 53 55 15 22 www.filolie.com

85 km de Brive - 63 km de Limoges - 35 km de Périgueux - Gare SNCF de Thiviers à 5 mn

FORMATION SCOLAIRE APPRENTISSAGE
FORMATION CONTINUE

DIMA - 4ème/3ème

BAC PRO Agroéquipement

BAC PRO Services Aux Personnes et Aux Territoires

BAC PRO Conduite et Gestion de l'Entreprise Hippique
BPJEPS Equitation - BPJEPS Tourisme Equestre



Ma formation en alternance mon atout CHANCE

Portes Ouvertes
Mer 26 Avril | Sam 20 Mai
de 9 h à 17 h | de 9 h à 17 h