

LES MÉTIERS DU COMMERCE, SOURCE D'EMPLOIS GAGNANT/GAGNANT



APECITA

« 1 offre sur 5 à l'Apecita
est une fonction commerciale. »



Dans l'esprit du plus grand nombre, le mot « commerce » revêt une dimension principalement économique, à laquelle s'ajoutent des clichés peu flatteurs qui entraînent souvent un déficit d'attractivité pour les métiers associés.

Pourtant, ces métiers, très diversifiés, sont loin de se limiter au simple acte de vente...

Diderot et d'Alembert dans L'Encyclopédie ou Dictionnaire raisonné des sciences, des arts et des métiers nous donne à voir un sens enrichi à ce terme : « Le commerce, c'est un échange qui ne satisfait pas seulement un besoin matériel, mais qui entre, en étant accompli, dans l'économie symbolique des rapports humains en procurant satisfaction et plaisir à celui qui a participé au jeu de l'échange. »

À travers ces propos, les valeurs d'échange et de relations humaines sont abordées et montrent un autre visage de l'activité commerciale. En effet, pour être pleinement satisfaisante, la pratique commerciale, basée sur la relation humaine et sur la communication, doit instaurer un climat de confiance entre les protagonistes et générer de la satisfaction de part et d'autre.

À l'image des autres secteurs, celui de l'agri-agro recrute de nombreux profils relevant des métiers du commerce à tous les niveaux des cycles de commercialisation (marketing, technico-commercial, services après-vente...).

Si vous êtes empathique, autonome, persévérant(e) et si les défis et l'action vous animent, alors gageons que l'un des nombreux métiers du commerce sera pour vous source d'épanouissement !

N'attendez plus une minute pour découvrir notre cahier expert dans lequel nous avons rassemblé toutes les informations indispensables (formations, témoignages, métiers, offres d'emploi...) pour bien appréhender ces métiers.

Si vous souhaitez approfondir la question, ou pour tout autre besoin, que vous soyez étudiant, en recherche d'emploi, salarié ou professionnel désireux d'être accompagné dans vos recrutements, je vous invite à contacter la délégation Apecita la plus proche de chez vous.

MYLÈNE GABARET, DIRECTRICE DE L'APECITA

Supplément à Tribune Verte n° 2965 — ne peut être vendu séparément.

Pour nous contacter : Tribune Verte : 55, rue Dupont-des-Loges BP 90145 — F-57004 Metz Cedex 01 — Tél. 03 87 69 69 75 — Fax 03 87 69 18 14 — L'actualisation des informations est réalisée par les services de l'Apecita. Toutes les remarques ou informations nouvelles concernant ce document sont les bienvenues pour permettre d'améliorer les prochaines éditions. Elles doivent être adressées à l'Apecita, 1 rue Cardinal Mercier - 75009 Paris. Tél. : 01 44 52 20 20 - brochure@apecita.com - www.apecita.com. L'adresse électronique de votre correspondant est composée de l'initiale de son prénom, d'un point et de son nom. Toutes les adresses sont hébergées sur le serveur groupe-alc.com (exemple : pour joindre Aude Brasselet, composez : a.brasselet@groupe-alc.com). Rédaction : Flavie TM (assistante de Tribune Verte : Aude Brasselet). — Pour joindre la rédaction, faites le 03 87 69 02 57. Secrétariat de rédaction : Flavie TM (Marlene Brunel). Correction-révisions : Flavie TM. Photographie : Flavie TM (Laurent Theissen, responsable image). Mise en page et photographies : Flavie TM - Conception éditoriale et graphique : TEMA/TP Tél. 03 87 69 18 01 - Publications « centres de formation » : Nadia Dumet, Tél. 03 87 64 02 54, Mobile : 07 81 12 83 82 - Directeur du développement : Vincent Léonard. Assistance publicité (formation - administration et réception des éléments) : Charlotte Seebach, Tél. 03 87 69 18 19 - Éditeur : MEDIA SAS au capital de 992 786 € - 55, rue Dupont-des-Loges - BP 90145 - F-57004 Metz Cedex 01 - Code APE 5320E - Président : GUYOMY TH Directeur de la publication : François Grandjean - Directrice générale : Frédérique Cantos. CPPAP n° 0601 T 83252. ISSN : 0937-3243. Directeur : la cartonne. Photo de couverture : Aude Stock.



Impression éco-citoyenne : Impression
route d'Arches, 57003 France.
Origine géographique du papier :
Belgique, bois de Chêne européen ;
8 % de certification des fibres d'origine
FSC, le directeur environnemental :
Pierre LUCIEN, ingénieur.



RÉSEAU DES RÉFÉRENTS

À la recherche de la double compétence TECHNIQUE ET COMMERCIALE

Quels sont les débouchés dans le secteur du commerce en agriculture et en agroalimentaire ? Quelles sont les compétences recherchées par les recruteurs ? Comment évoluent les métiers de la filière ? Autant de questions auxquelles répondent Anne-Laure Boucly-Perrot et Coline Le Treut, référentes commerce à l'Apecita.



Quels sont les principaux débouchés qu'offre la filière du commerce dans les secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire ?

Coline Le Treut : Avant toute chose, il est important de préciser que l'agriculture et l'agroalimentaire regroupent de très nombreuses filières : les productions végétales et animales, les fruits et légumes, la vigne et le vin, mais aussi l'aquaculture, le bois et la forêt, le paysage,

sans oublier l'agroéquipement, l'agrofourniture... Tous ces secteurs offrent de nombreuses opportunités dans le domaine du commerce.

Anne-Laure Boucly-Perrot : Le milieu du commerce, au sens large, recouvre une diversité de métiers. Le principal d'entre eux reste bien évidemment celui de commercial (nomade ou sédentaire), auquel il faut ajouter, dans la filière agricole, une dimension technique importante

(technico-commercial). On retrouve également des métiers liés à l'encadrement, comme celui de directeur, ou encore ceux en lien avec le marketing (chef de produit, responsable développement, responsable marketing...), sans oublier tous les postes administratifs en support du commerce (assistant commercial, assistant administration des ventes...). On peut également citer les postes en lien avec l'achat ou avec l'im-

port-export. Tous ces différents métiers sont représentés dans la carte mentale ci-contre.

Ces différents postes sont-ils accessibles à tous les niveaux de formation ? Si oui, quels sont les niveaux ou les diplômes les plus recherchés ?

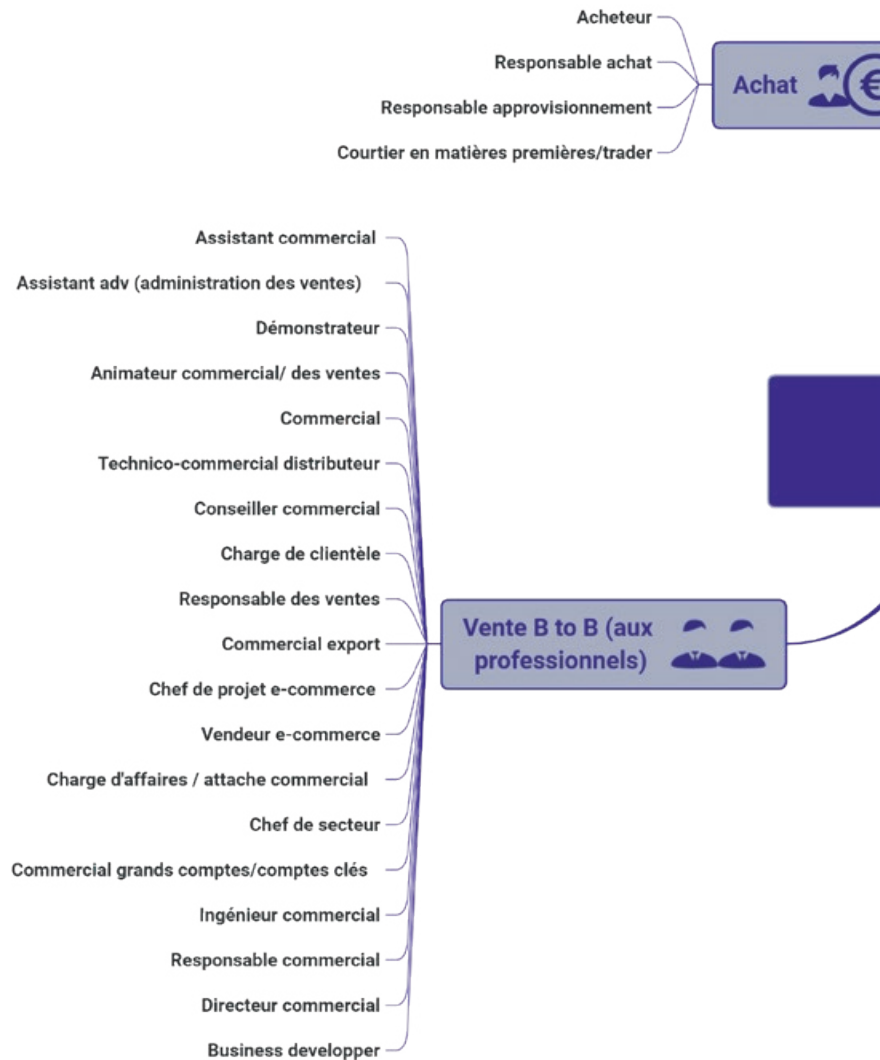
A-L. B-P. : À l'Apecita, la grande majorité des postes de technico-commerciaux sont accessibles aux titulaires d'un diplôme Bac+2. Certaines entreprises peuvent également embaucher à un niveau supérieur de type Bac+3/+5, ce qui peut être le cas de structures de taille assez importante, qui permettront au candidat d'évoluer vers des postes à responsabilités après quelques années. Les postes en lien avec les achats et le marketing sont davantage accessibles à un niveau Bac+5 (ingénieur/master).

Le niveau Bac (type Bac pro technicien conseil vente de produits de jardin) peut être suffisant pour postuler à un poste de conseiller-vendeur.

De plus, il ne faut pas oublier toutes les formations qualifiantes, comme les CQP ou les CS. Ces cursus ne correspondent pas forcément à un niveau de diplômes, mais ils permettent aux titulaires d'acquérir une expertise et de nouvelles compétences, et, en somme, d'accroître leur qualification et donc leur employabilité. Elles sont reconnues et recherchées par les recruteurs ! Souvent spécifiques à une filière (agroéquipement, vins et œnotourisme, agroalimentaire, horticulture...), elles offrent la possibilité de se spécialiser après un diplôme plus « généraliste » et permettent aux candidats de se démarquer de la concurrence.

ALLER PLUS LOIN

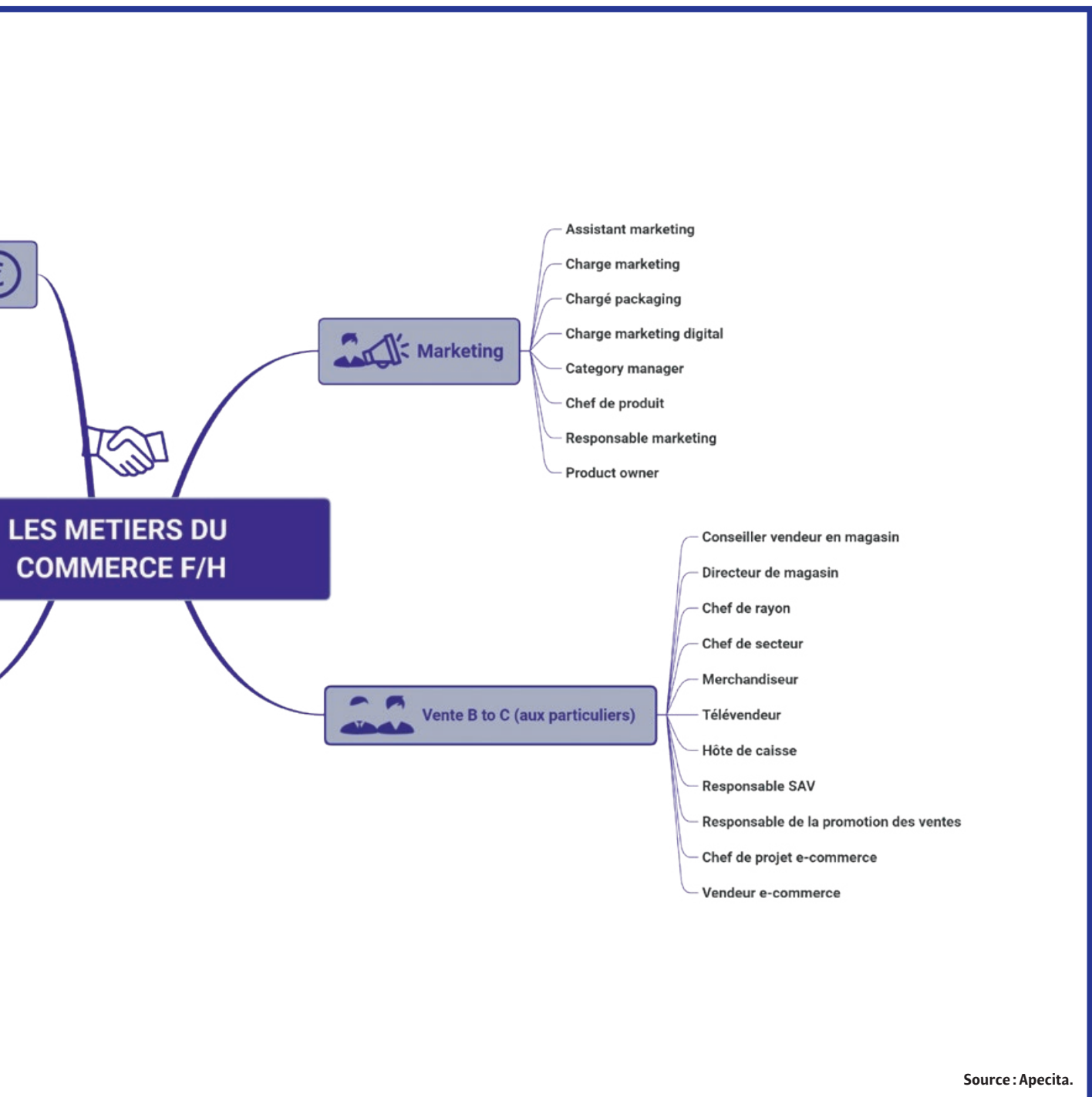
Quels sont les métiers dans le secteur du commerce en agriculture et en agroalimentaire ?



Au-delà du diplôme, quelles sont les compétences et les qualités attendues par les recruteurs ?

A-L. B-P. : Comme pour tout poste de commercial, les recruteurs recherchent des personnes motivées

et ayant de bonnes aptitudes relationnelles. Mais dans nos filières agricoles, cela est rarement suffisant. En plus, le commercial se doit souvent d'apporter un conseil technique à son client et, parfois,



d'assurer le SAV. Cette facette du métier est encore plus marquée que dans d'autres secteurs économiques. C'est pourquoi les entreprises souhaitent avant tout des candidats ayant un bon ba-

gage technique, et privilégient largement les détenteurs d'un diplôme en agriculture, en agroalimentaire ou, a minima, ceux qui pourront témoigner d'une expérience solide dans le monde agri-

cole. Comme cette double compétence technique et commerciale n'est pas toujours facile à trouver, il n'est pas rare de voir des employeurs préférer embaucher des personnes maîtrisant les as-

pects techniques pour les former, en interne, à la négociation commerciale. L'inverse existe également. Mais c'est plutôt le cas des structures de taille importante, qui mettent en place un parcours de formation dédié à la technique des produits.

C. L-T. : Au-delà des compétences, les recruteurs sont très attentifs aux qualités des candidats, ce que l'on appelle les « soft skills ». Ils recherchent avant tout des personnes sachant faire preuve d'autonomie, de persévérance, d'écoute, de force de conviction et ayant de très bonnes aptitudes relationnelles. Le goût du challenge et du résultat est aussi primordial

pour bien s'épanouir dans ces métiers. La capacité à travailler en équipe est également très importante. En effet, si le commercial en agriculture et en agroalimentaire doit bien connaître l'aspect technique des produits et des services qu'il vend, il ne peut évidemment pas tout maîtriser. Il est donc essentiel qu'il puisse chercher l'information, par exemple auprès des conseillers techniques de l'entreprise.

Les entreprises de la filière offrent-elles des perspectives d'évolution ?

A-L. B-P. : Si l'on souhaite évoluer en interne, les perspectives

d'évolution dépendent fortement de la taille de la structure. Mais de manière générale, il n'est pas rare de voir un technico-commercial évoluer vers un poste de responsable des ventes voire vers un poste marketing, après quelques années sur le terrain. De la même manière, un conseiller-vendeur peut très bien devenir directeur de magasin. Si cela n'est pas possible dans l'enseigne pour laquelle il travaille, il pourra toujours prétendre à de tels postes dans d'autres enseignes. Dans ce cas, il est probable qu'il doive acquérir de nouvelles compétences et connaissances par le

ZOOM

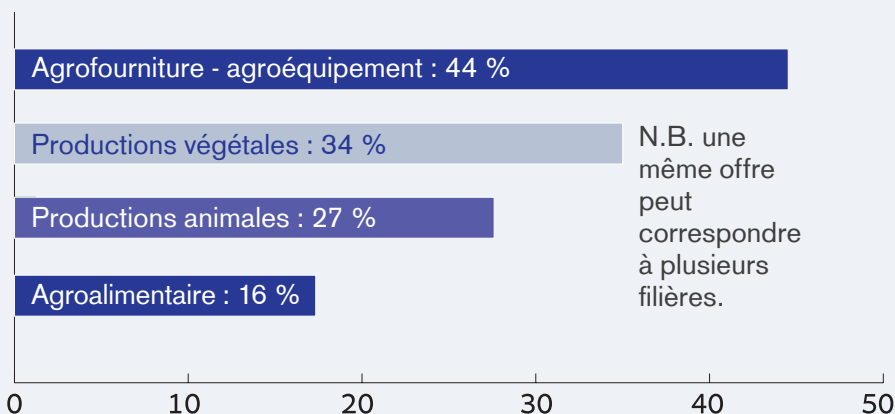
Les chiffres de l'Apecita

En 2020, 2 904 offres dans le secteur du commerce ont été diffusées par l'Apecita, soit 16 % des offres totales.

Types de contrats :



Principales filières proposant des postes dans le domaine du commerce :



biais, par exemple, de la formation professionnelle continue. **C. L-T.** : Notons également qu'il est tout à fait possible de « commencer » une expérience dans le commerce pour des profils plus expérimentés dans des domaines techniques. Il n'est ainsi pas rare de voir des personnes en production, des exploitants ou des chefs de culture, se réorienter vers un métier de commercial.

Globalement, comment se porte le marché de l'emploi dans le secteur du commerce ? Est-il actif dans toutes les régions ?

C. L-T. : Les métiers du commerce représentent la plus grande famille des offres diffusées par l'Apecita, et le turn-over est parfois élevé sur ces métiers. Ces postes existent sur l'ensemble du territoire et dans toutes les filières agricoles et agroalimentaires. Mais il est important de préciser que puisque chaque filière a des spécificités propres, il peut s'avérer compliqué de changer de secteur (par exemple, de la filière vin à celle des productions animales).

Existe-t-il des métiers dits « en tension » où les employeurs connaissent des difficultés à recruter ? Si oui, comment l'explique-t-on ?

A-L. B-P. : Le métier de technico-commercial reste l'un des principaux métiers en tension, sûrement en raison des conditions d'exercice : taille parfois importante des secteurs à couvrir, déplacements nombreux... De plus, les jeunes ont souvent une image négative du métier. Ils ont bien souvent l'image du vendeur d'aspirateur qui met son pied dans la porte et qui essaiera de conclure une vente par tous les moyens. Mais ils

oublient que l'intérêt des entreprises est de fidéliser sa clientèle qui a, dans nos secteurs d'activité, des besoins liés à des produits techniques, et que le client recherche avant tout un conseil et non un « simple » produit. C'est pourquoi la connaissance technique est primordiale, même si la fibre commerciale est également indispensable.

C. L-T. : Dans un monde agricole en pleine évolution et qui doit répondre à de nombreux défis notamment environnementaux, les métiers du commerce participent également à la transition agroécologique du secteur. C'est un challenge extrêmement valorisant pour les salariés !

A-L. B-P. : Enfin, notons que, face aux difficultés de recrutement, certaines entreprises font le choix de développer l'alternance et l'apprentissage. Pour les jeunes étudiants, c'est un très bon moyen d'appréhender le métier et de se forger une première expérience.

Voit-on se développer de nouveaux métiers, des métiers d'avenir ?

A-L. B-P. : Si le cœur des métiers du commerce reste le même, on demande aujourd'hui aux candidats de nouvelles compétences, notamment au niveau technique. Car désormais, le technico-commercial a en face de lui des clients de mieux en mieux formés et de plus en plus informés. C'est grâce à cette maîtrise technique qu'un technico-commercial pourra facilement faire ses preuves et gagner sa légitimité face à ses clients.

C. L-T. : On peut tout de même constater l'émergence du e-commerce depuis quelques années. Le monde agricole n'échappe à

CONTACTS



Anne-Laure Boucly-Perrot :
alperrot@apecita.com



Coline Le Treut :
cletreut@apecita.com

cette tendance. Les postes proposés par les entreprises de e-commerce sont sensiblement les mêmes que ceux qu'on trouve dans des entreprises plus classiques, mais la manière d'exercer diffère. Ce sont des emplois beaucoup plus sédentaires, qui demandent une très bonne maîtrise, mais surtout une aptitude pour les outils informatiques et les nouvelles technologies. C'est un aspect à ne pas négliger avant de postuler.

PROPOS RECUEILLIS
PAR AUDE BRESSOLIER

EXPERT

Des métiers encore **TROP PEU CONNUS**

Le métier de technico-commercial est certainement le plus connu dans le secteur du commerce agricole et agroalimentaire. Et pourtant, certains autres postes méritent d'être découverts. La FC2A rassemble sept filières qui ont des activités en lien avec la logistique, la maintenance, l'expédition, la qualité... Zoom sur cette structure.

Les entreprises du commerce agricole et agroalimentaire constituent le premier maillon de l'aval de la chaîne alimentaire. « *L'ambition de la FC2A, grâce au livre blanc, est de redéfinir les métiers présents derrière l'entreprise du commerce, souligne Marie-Sophie Curtelet, secrétaire générale de la FC2A. Il y a un accompagnement des agriculteurs sur le terrain, il faut leur trouver des débouchés et ce sont les entreprises du commerce qui trouvent les marchés.* » Ces entreprises réceptionnent les produits agricoles et les adaptent aux différents marchés en réponse aux nombreux cahiers des charges. « *Derrière le commerce, on ne visualise que le métier de la relation avec le client, indique Lucie Martin, responsable emploi formation à la FNA. Tous ceux qui gravitent autour ne sont pas*

Les techniciens de maintenance sont aussi des profils recherchés dans les filières de commerce agricole.



connus. » Or, ils sont nombreux : responsable d'exploitation, responsable logistique, chef de silo, responsable QHSE, créateur de variétés de semences et plants, technicien culture ou d'expéri-

mentation, technicien de maintenance, responsable marketing... Et leurs compétences sont larges. Par exemple, dans un silo, la période de moisson est très chargée : sur quelques jours, les agriculteurs apportent leurs récoltes de l'année. Le chef de silo réceptionne alors les grains, les nettoie, les trie et les sèche. Puis, il constitue des lots homogènes afin de les stocker en toute sécurité. En ce qui concerne la distribution des approvisionnements, les négociants disposent de magasins sur le territoire afin de maintenir la proximité avec les agriculteurs. Cela requiert de la planification, des chargements de produits, des préparations de commandes... « *L'activité logistique se moder-*

LA FC2A

En chiffres

- 1 000 entreprises adhérentes au périmètre de la FC2A : 1/3 dans le secteur des grains et de l'agrofourniture, 1/3 dans le secteur du bétail et 1/3 pour les autres secteurs.
- 7 filières : grain, pomme de terre, bétail et viande, import/export, agrofourniture, fruits et légumes, et œufs.
- 7 fédérations sectorielles : Aneefel, FFCB, FNA, Fedepom, UCIPF, Snipo et Synacomex.
- 15 milliards d'euros de chiffre d'affaires annuel cumulé.
- 25 000 emplois directs.

nise avec la digitalisation et conduit à recruter des professionnels spécialisés », évoque Lucie Martin. En élevage, il faut savoir sélectionner les animaux, programmer les flux, gérer les centres de regroupement et d'alotement, et transporter le bétail dans les meilleures conditions afin de garantir le bien-être animal. Quand les produits sont fragiles, frais (tels que les fruits et légumes, les pommes de terre ou les œufs), les travaux de réception, nettoyage, lavage éventuel, conditionnement, marquage, stockage, traçabilité, notamment sanitaire, et expédition, nécessitent un personnel nombreux et de plus en plus qualifié. Et les exigences des consommateurs ont des répercussions sur les métiers du commerce agricole et de l'agroalimentaire ! Depuis quelques années, la mode est au « sans » : sans gluten, sans pesticides, sans résidus de pesticides... C'est pourquoi les négociants mettent en place des alternatives afin d'éviter les insecticides lors du stockage des grains. Les consommateurs souhaitent également des produits faciles et rapides à cuisiner, d'où l'évolution vers des fruits et légumes prêts à consommer.

Des interventions dans les écoles

Les changements réglementaires impactent également les métiers. Le dernier en date concerne la séparation de la vente et du conseil des produits phyto où les structures se sont positionnées soit sur la vente, soit sur le conseil. À ce jour, tous les négoce agricoles ont choisi la vente des phyto. L'un des changements de cette mesure concerne le technico-commercial (TC) en productions végétales, qui ne peut plus délivrer de préconisations aux agriculteurs. Les

LIVRE BLANC

Sept défis à relever

Ce 19 mai, la FC2A a publié le livre blanc du commerce agricole et agroalimentaire. Son objectif est de faire connaître aux pouvoirs publics et aux élus ce maillon essentiel de la chaîne alimentaire. La FC2A y détaille ses sept défis à relever.

- 1 Faire reconnaître le rôle structurant des entreprises du commerce agricole et agroalimentaire.
- 2 Faciliter la transmission des entreprises afin de maintenir un tissu économique et social dans les territoires.
- 3 Accélérer la diversification de l'offre alimentaire et développer les outils de décarbonation.
- 4 Renforcer l'attractivité des métiers et enrichir la politique RSE des entreprises du commerce agricole et agroalimentaire.
- 5 Promouvoir et soutenir le dynamisme méconnu des entreprises du commerce agricole et agroalimentaire à l'export.
- 6 Développer et soutenir les projets de recherche et développement afin d'apporter des solutions innovantes.
- 7 Faciliter l'accès au plan de relance et aux autres plans d'investissement.

profils recrutés ont-ils évolué ? À cette question, Lucie Martin répond : « *La dimension technique reste importante. Le TC devra toujours connaître les produits, continuer à déployer les fiches action des CEPP¹ et valoriser les méthodes alternatives. La nouveauté du métier de TC réside davantage sur l'accélération du numérique, avec le déploiement d'innovations. Alors même que les effectifs dans l'enseignement agricole ont tendance à baisser.* » C'est pourquoi les négociants sont amenés à recruter dans d'autres cursus, comme les écoles de commerce, et, demain, rechercheront de nouvelles compétences liées au numérique, par exemple. Peut-être qu'à l'avenir, les TC auront un BTS négociation et digitalisation de la relation client ! Le secteur du commerce agricole et agroalimentaire est porteur. « *Le commerce donne du sens, valorise, et participe aux transactions, il est temps de le recon-*

naître », évoque Gérard Poyer, président de la FC2A, dans l'édition du livre blanc de la FC2A (lire encadré). C'est pourquoi la FC2A travaille à communiquer davantage afin de remédier au manque d'attractivité dans le commerce agricole et agroalimentaire. Des interventions sont réalisées au sein des écoles d'ingénieurs et de management où les dirigeants témoignent. Les entreprises prennent en stage et en alternance des élèves depuis le collège jusqu'au cycle supérieur. La FNA va inciter ses adhérents à ouvrir leurs portes lors des Journées nationales de l'agriculture qui auront lieu du 18 au 20 juin 2021. L'objectif est d'expliquer leur métier et de répondre aux questions des locaux afin qu'ils fassent connaissance avec leurs voisins négociants, acteurs des territoires ruraux.

STÉPHANIE BOT

(1) Certificat d'économie de produits phytosanitaires.



Ils nous ont fait confiance pour recruter en : AGRO ALIMENTAIRE



POM ALLIANCE - Entreprise leader dans le conditionnement et négoce de pommes de terre.

CORRESPONDANT COMMERCIAL EXPORT H/F - EURE-ET-LOIR

- **Missions** : Assurer au quotidien le suivi commercial (ventes) et de son portefeuille Clients Export principalement et National si besoin. Organiser la logistique et assurer le suivi administratif (saisie BL, avoirs, suivis des remboursements consignés, facturation,...), la gestion documentaire pour l'export. Pratiquer les relances Clients. Apporter les réponses appropriées aux clients en collaboration avec le conditionnement. Gérer les retours produits.

- **Profil recherché** : BTS commercial, débutant accepté. Sens commercial, rigueur, dynamisme et implication sont les principales qualités recherchées. Un bon niveau en allemand et en anglais est nécessaire.

- **Conditions proposées** : CDI. Gestion du temps annualisé. Salaire entre 27K€ à 30K€ selon profil. Prévoir des déplacements ponctuels en visite clientèle à l'étranger et Salons Professionnels.



FORT & VERT - Rassembleur de la production biologique locale, emballer et expéditeur.

ACHETEUR - CHEF DE PRODUIT FRUITS ET LÉGUMES BIOLOGIQUES H/F - PAS-DE-CALAIS

- **Missions** : Vous construisez une offre performante pour les équipes commerciales. Vous achetez des légumes et fruits auprès de fournisseurs partenaires (des régions de France et d'autres pays). Vous collectez leurs offres, leurs disponibilités et proposez la synthèse aux équipes commerciales. Sur la base des besoins identifiés, vous construisez, avec vos fournisseurs partenaires, des gammes produit nouvelles. En tant que Chef de produit, vous analysez la rentabilité de vos gammes, faites des propositions d'amélioration, formalisez vos engagements, et suivez la mise en place.

- **Profil recherché** : Expérience significative (2 à 5 ans) dans le domaine des F&L, chez un grossiste ou en grande distribution... Formation Agri/agro. Goût pour la négociation, le contact.

- **Conditions proposées** : CDI. Quelques déplacements ponctuels (salons, visites producteurs...).



ARCADIE SUD OUEST ANGLET - Entreprise agroalimentaire de transformation et distribution de produits carnés multi-espèces, leader sur son marché dans le sud ouest.

COMMERCIAL H/F PYRÉNÉES-ATLANTIQUES

- **Missions** : Gestion d'un portefeuille clients défini (GMS et grossistes). Gestion des relations avec les acheteurs. Animation des magasins. Développement des volumes pour les clients. Prospection pour nos marques sous signe officiel de qualité. Gestion des litiges et le suivi des règlements.

- **Profil recherché** : Titulaire d'un BTS COMMERCE avec une première expérience dans le domaine de l'agroalimentaire. Autonome, dynamique, motivé.

- **Conditions proposées** : CDI.



SAS AGRI SAVOIE MONT BLANC ÉVÈNEMENTS

- Réalise des animations sur les produits de Savoie. Assure notamment la promotion des fromages et vins de Savoie, dans des lieux touristiques et événements.

ANIMATEUR PROMOTION DES PRODUITS DE SAVOIE H/F - SAVOIE

- **Missions** : Préparation et réalisation d'animations auprès du grand public sur les produits de Savoie (dégustation et vente), participation à la gestion des stocks.

- **Profil recherché** : Sens du contact, rigueur, autonomie. Souplesse d'organisation. permis B.

- **Conditions proposées** : CDI.



EUROGERM - Spécialisée dans la recherche, la conception et l'assemblage d'ingrédients et auxiliaires technologiques destinés à la meunerie, boulangerie, viennoiserie, pâtisserie, avec une forte présence à l'international.

TECHNICO-COMMERCIAL BOULANGERIE INDUSTRIELLE H/F - CÔTE-D'OR

- **Missions** : Suivi, développement et prospection d'une clientèle de moulins et de boulangeries industrielles en France nécessitant des déplacements en moyenne 3 jours par semaine. Reporting hebdomadaire de l'activité.

- **Profil recherché** : Bonne présentation. Bon relationnel. Esprit synthétique et technique. Goût du challenge, du travail en équipe. Dynamique et entreprenant. Niveau BTS, IUT ou Bachelor dans la fonction commerciale et/ou secteur Agroalimentaire ou Agricole. Formation technique assurée en interne afin d'acquérir la double compétence - Marché- commerciale et technique.

- **Conditions proposées** : CDI. Basé à SAINT APOLLINAIRE. Véhicule de société. Téléphone, ordinateur portable.



DELMAS POISSONS ET MAREE - Spécialiste du poisson frais et élaboré est rattachée au Groupe Coopératif Maïsador.

ASSISTANT MARKETING & CONCEPTION PRODUIT H/F - LANDES

- **Missions** : Mise en place ou évolution opérationnelle des produits marketing et industriels. Assure le lien avec les équipes marketing. Animation de la chaine graphique MDD. Optimisation des offres prix étiquettes avec les achats et approvisionnements. Création de supports de communication pour le commerce et la boutique. Analyse des données marchés. Rapatriement des données de suivi marché en lien étroit avec le marketing Groupe. Participe au pilotage des demandes clients pour la pérennité et la cohérence de l'offre produit, au suivi des procédures de développement produit, aux études de viabilité industrielle produit et de mise en oeuvre avec la production, aux tests produits pour la mise au point industrielle et qualité.

- **Profil recherché** : Master Marketing de l'innovation ou Ingénieur en innovation agroalimentaire ou en R&D avec une sensibilité marketing. Sensibilité à l'industrie agroalimentaire et aux produits de grande consommation.

- **Conditions proposées** : CDD 12 mois.



Ils nous ont fait confiance pour recruter en : ENVIRONNEMENT



EFFITERR - Spécialiste du forage d'eau, des pompes, du traitement d'eau, de la désinfection et de la gestion des eaux usées et du lisier.

TECHNICO-COMMERCIAL HYGIÈNE, DÉSINFECTION ET QUALITÉ DE L'EAU H/F - ORNE

- **Missions** : Organisation et réalisation des tournées de prélèvement d'eau dans l'Orne. Prospection, développement, gestion administrative, commerciale, statistique et comptable des analyses d'eau. Suivi qualitatif des stations de traitement d'eau et de désinfection, accompagnement, conseils aux clients.
- **Profil recherché** : Minimum d'un BAC ou d'une expérience équivalente. Débutant accepté. Outil bureautique. Permis B exigé.
- **Conditions proposées** : CDD temps plein de 6 à 18 mois.



NOVAFRANCE ENERGY - Start-up en forte croissance dans le développement des énergies renouvelables.

CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT F/H AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

- **Missions** : Recrute son Chargé de Développement. Il assure la prospection, le suivi et le développement de l'offre Agri-Solaire. Le suivi administratif des projets. Il contribue au bon fonctionnement du système management qualité et à valoriser l'image de l'entreprise.
- **Profil recherché** : Parfaite connaissance des Productions Animales. Maîtrise informatique. Autonome, rigoureux. Sens commercial. Bon relationnel.
- **Conditions proposées** : CDI.



OKWIND - Société spécialisée dans la production d'énergie renouvelable.

TECHNICO-COMMERCIAL ITINÉRANT ÉLEVAGE H/F - CANTAL

- **Missions** : Notre concept novateur est basé sur un modèle d'autoconsommation. Nous révolutionnons le monde de l'énergie en rendant accessible au plus grand nombre l'énergie durable par nos trackers solaires ! Pour replacer la richesse dans le milieu rural et couvrir les départements du 15/43/63 nous recrutons : Un(e) technico-commercial itinérant élevage H/F. Vos missions principales : avec le soutien de votre responsable de marché et les outils adaptés, vous assurez la prospection, la promotion, la vente des solutions d'autoconsommation auprès des éleveurs porcs, avicoles et bovins lait...
- **Profil recherché** : Au-delà d'un Bac+2, vous disposez d'au moins 5 ans d'expérience dans la vente auprès d'éleveurs. D'esprit volontaire, vous êtes reconnu pour votre capacité à convaincre et votre sens du relationnel.
- **Conditions proposées** : Poste à pourvoir dès que possible en CDI cadre. Rémunération fixe et commission sur % CA, véhicule de fonction, téléphone, ordinateur, 6^e semaine de congés, mutuelle, prévoyance, tickets restaurant.



BIOELECTRIC - Fabrique des installations innovantes qui convertissent le méthane en énergie durable dans les exploitations agricoles.

BUSINESS DEVELOPER H/F - GRAND EST

- **Missions** : Seulement 3 vaches suffisent à fournir la consommation énergétique d'une famille par an. Moins d'émission de CO2, plus d'énergie verte, une facture d'électricité plus faible... Vous prenez le taureau par les cornes et vous abordez les prospects par différents canaux. Ensuite, vous vous occupez de la conclusion de l'accord et assistez l'agriculteur au niveau de l'installation. Vous gérez votre propre agenda et entretenez les contacts existants avec les clients.
- **Profil recherché** : Vous avez une affinité pour l'agriculture. Vous pouvez présenter une belle expérience dans la vente des biens d'investissements (bâtiments, machines, installations, ...). Un diplôme technique serait apprécié.
- **Conditions proposées** : CDI. Salaire attractif avec avantages sociaux + voiture de société. Une ambiance de travail agréable et informelle. L'occasion de contribuer à façonner l'avenir du secteur agricole et énergétique avec une solution énergétique durable.



AGRIKOMP - Spécialisé dans la conception, la réalisation et la maintenance d'unités de méthanisation agricole.

TECHNICO-COMMERCIAUX MÉTHANISATION AGRICOLE H/F - NOUVELLE-AQUITAINE

- **Missions** : Vous prospectez et développez un portefeuille d'affaires auprès des exploitants agricoles. Créer, développer, animer un portefeuille de prospection. Animer une zone géographique de prospection et participer au développement de la marque. Vendre des installations de méthanisation. Animer un réseau de partenaires liés aux projets. Être l'interlocuteur principal des porteurs de projet jusqu'à la mise en construction de l'installation, en participant à la coordination des phases administratives.
- **Profil recherché** : Formation technique ou commerciale avec expérience dans le domaine agri/agro. 1^{re} expérience professionnelle réussie dans le domaine de la vente aux exploitants agricoles (systèmes de méthanisation, machinismes, constructions agricoles, photovoltaïque, ...).
- **Conditions proposées** : CDI. Véhicule de fonction + téléphone + ordinateur portable. Salaire à négocier selon expérience.



SOVEN - Centrale d'achat d'énergies d'ENGIE.

CHARGÉ D'APPROVISIONNEMENT BIOMASSE H/F - SEINE-ET-MARNE

- **Missions** : Exploiter une plateforme bois-énergie à fort enjeux stratégiques, gérer et développer des chantiers d'exploitation forestière et d'assurer les approvisionnements des chaufferies proches. Organiser et planifier les livraisons pour les chaufferies biomasse conformément au plan d'approvisionnement et en collaboration avec la cellule approvisionnement. S'assurer du respect des critères d'exigence du combustible et du respect de la réglementation et des règles de sécurité inhérentes aux chantiers forestiers et à la plateforme sous ICPE. Vérifier la qualité des livraisons et réaliser des audits auprès de nos fournisseurs ou des chaufferies.
- **Profil recherché** : BTS Gestion forestière ou technico-commercial bois et avez une première expérience dans la filière bois (exploitation forestière notamment). Une bonne connaissance de la forêt privée locale serait un plus apprécié.
- **Conditions proposées** : CDI des déplacements en région Champagne Ardenne et l'Yonne sont à prévoir.



SOLVERT - Société de matériel pour Espaces Verts.

TECHNICO-COMMERCIAL - ACTIVITÉ IRRIGATION H/F - YVELINES

- **Missions** : Rattaché au Responsable du Département Irrigation, intégré à une équipe de 6 personnes vous conseillez pour le secteur Nord de la France notre clientèle Espaces Verts (golfs, bureaux d'études, Installateurs, municipalités, terrains de sport) afin d'étudier leurs besoins et répondre à leurs attentes en proposant nos solutions d'arrosage, stations de pompages et gestion informatique. Vous gérez la relation avec nos partenaires fournisseurs, dispensez des formations techniques auprès des clients.

- **Profil recherché** : De formation supérieure technique Bac +3/5, doté de solides compétences en Electricité, Hydraulique et d'un fort intérêt pour l'informatique. Vous maîtrisez l'anglais à l'oral et l'écrit. Vous bénéficiez d'une expérience réussie.

- **Conditions proposées** : Des déplacements sont à prévoir représentant environ 1/3 du temps. Poste en CDI. Rémunération fixe + prime sur objectif + véhicule de fonction.



ART COTE JARDIN - Entreprise spécialisée auprès des particuliers : accès - terrasses - clôtures - portails - éclairage - bassins - espaces verts.

CHARGÉ D'AFFAIRES H/F - HAUTE-VIENNE

- **Missions** : Vous secondez le Directeur dans ses missions. Vous effectuez de la prospection de nouvelles clientèles sur le secteur. Vous réalisez les chiffrages et les ventes. Vous êtes en charge des relevés de plans, ainsi que des dossiers d'exécution. Vous participez aux différentes actions commerciales. Vous suivez le chiffre d'affaires de l'entreprise.

- **Profil recherché** : Bac+2 ou Bac+5 paysagiste. Expérience en bureau d'études et commerce paysage.

- **Conditions proposées** : CDI. Salaire fixe et commissions. Objectif 1^{re} année 600 KE de CA. Commission progressive 2^e année au-delà de 600 KE de CA.



ATALIAN ESPACES VERTS - ATALIAN, pôle Espaces Verts filiale d'un grand Groupe National et International, n° 2 National dans l'activité Espaces Verts en pleine évolution.

RESPONSABLE GRAND COMPTE NATIONAL H/F - NORD

- **Missions** : En tant que Responsable Grand Compte National du Pôle Espaces Verts et dans un contexte d'une création de poste, vous prendrez en charge l'organisation et le suivi des chantiers Grands Comptes, entretien sur l'ensemble des départements en France. Contact avec les clients Grands Compte Nationaux. Organisation, suivi des contrats. Suivi administratif, juridique, financier des dossiers. Pilotage des sous-traitants et co-traitants.

- **Profil recherché** : Vous justifiez d'une solide expérience dans le domaine de l'entretien des Espaces Verts, d'une grande mobilité géographique, d'une parfaite connaissance juridique des contrats de sous-traitance, de co-traitance ainsi que du code des marchés publics. Vous êtes force de proposition et capable d'accompagner une entreprise en plein développement.

- **Conditions proposées** : CDI. Déplacements nationaux, basé à LESQUIN (59).



LAQUET S.A. - Entreprise paysagiste du nord de la Drôme, 80 salariés, réalisant 90% de son chiffre d'affaires avec des marchés publics, en création de sols sportifs, d'espaces verts et aménagements urbains.

TECHNICO-COMMERCIAL H/F - DRÔME

- **Missions** : Suivre et organiser les travaux d'entretien, de maintenance et de rénovation des aires sportives. Assurer le support technique de la réalisation des terrains de grands jeux en gazon naturel. En charge des achats liés à cette activité. Gestion technique des dossiers d'appels d'offres. Coordonne, dirige et gère le personnel, le matériel et les fournitures de chantier d'entretien.

- **Profil recherché** : Bac+2 mini agronome ou spécialité liée au gazon naturel. Expérience dans poste mini 2 ans. Goût du challenge. Excellent sens relationnel, esprit d'équipe indispensable. Sens commercial et sens du service. Rigueur, méthode, sens de l'organisation et des priorités. Sens de l'écoute et de la persuasion.

- **Conditions proposées** : CDI. Cadre du secteur privé. Véhicule. Téléphone. Portable.



MILLAMON SAS - MILLAMON SAS. Concessionnaire agricole sur le Pas-de-Calais - (50 personnes, 4 sites).

RESPONSABLE COMMERCIAL MATÉRIELS ESPACES VERTS H/F - PAS-DE-CALAIS

- **Missions** : Rattaché au Chef d'entreprise, vous serez responsable de l'encadrement et des performances de l'équipe commerciale.

- Manager l'équipe commerciale.
- Suivi des dossiers d'appels d'offres des marchés publics.
- Suivi des indicateurs de performance et de satisfaction client.
- Elaborer, déployer et réaliser le plan marketing de l'entreprise.
- Gérer les relations avec les fournisseurs.

- **Profil recherché** : Connaissance des matériels agricoles et d'entretien des espaces verts. Formation agri/agro/commerce. Sens de l'initiative et des responsabilités. Autorité naturelle et leadership. Capacité à travailler en équipe, manager rigoureux. Capacité d'organisation, grande disponibilité, maîtrise de l'informatique.

- **Conditions proposées** : CDI.



TEAM GREEN - Créée en 2003, une des références en France et international pour la création et surtout pour l'entretien des terrains de golf et stades de foot.

TECHNICO-COMMERCIAUX H/F SUD-EST/NORD

- **Missions** : Développer et dynamiser les ventes de semences, engrais et produits phytosanitaires sur un secteur géographique déterminé.

Responsabilités : Suivi technique de nos clients Golf / Stades Ligue 1 & Ligue 2. Prospection et développement du portefeuille client du secteur.

- **Profil recherché** : Bac+2 ou équivalent exigé. Expérience : souhaitée (2 ans). Connaissances bureautiques : Office, Internet.

Requis : connaissances du monde agricole / EV, végétal.

Permis B indispensable (fourniture attestation de validité du permis).

- **Conditions proposées** : CDI à pourvoir de suite. Salaire mensuel brut à négocier selon votre expérience.

Déplacements : France. Durée hebdomadaire de travail : Forfait jours. Avantages : voiture de service.



Ils nous ont fait confiance pour recruter en : PRODUCTION ANIMALE



SAS AGRI CLUB ACHAT - Centrale d'achat (800 clients, 150 fournisseurs) sur Nord 29.

ACHETEUR EN MATÉRIEL D'ÉLEVAGE H/F - FINISTÈRE

- **Missions :** Négociation de tous les matériaux et matériels d'élevages, optimisation de la relation fournisseurs et du contact permanent avec les clients.
- **Profil :** Passionné de négociation, formation sup achat et/ou expérience en magasin de pièces, matériel et matériaux d'élevage. Bac+2, formé aux métiers du bâtiment, connaissance du milieu agricole (élevage), passionné de bricolage sera un atout.
- **Conditions proposées :** CDI.



ACO FUNKI A/S - Entreprise qui fabrique et commercialise une gamme complète d'équipements pour porcs avec des auges, sols, tubulaires et systèmes d'alimentation.

CADRE COMMERCIAL H/F GRAND OUEST

- **Missions :** Vous mettez en oeuvre notre stratégie commerciale sur votre zone commerciale. Vous assurerez le conseil, la vente mais aussi le suivi du montage de nos produits chez les clients et distributeurs. Rattaché au directeur commercial, vous serez en charge des missions suivantes :
 - La prospection et le développement du chiffre d'affaires sur votre secteur.
 - Le suivi et le conseil technique auprès des clients, distributeurs, installateurs et éleveurs.
- **Profil :** Dynamique et autonome, vous connaissez l'élevage porcin et possédez de solides bases en informatique et en anglais. Qualités de rigueur, d'implication et sens relationnel développé.
- **Conditions proposées :** CDI - Travail sur le Grand Ouest + déplacement extérieurs à prévoir. Rémunération selon profil et expérience : Fixe + commissions. Vous disposez d'une voiture de fonction.



SODIAL SUD EST - Première coopérative laitière comptant plus de 9000 collaborateurs. Le groupe se compose des marques comme Entremont, Candia, Boncolac, etc.

TECHNICO-COMMERCIAL MACHINE À TRAIRE H/F - LOIRE

- **Missions :** Sous l'autorité du responsable froid ferme et matériel d'élevage de la région coopérative Sud-est, le conseiller technico-commercial assure le développement commercial de l'activité matériel d'élevage auprès des producteurs de cette région. Le conseiller technico-commercial matériel de traite assure le développement commercial de l'ensemble de la gamme matériel de traite et d'élevage auprès des producteurs de lait de son secteur par son action personnelle de vente et son travail en réseau avec l'ensemble de l'équipe froid ferme.
- **Profil :** Bac+2 à bac+4 de type commercial avec expérience en milieu agricole. Bon niveau de connaissance en production laitière. Une expérience dans une fonction commerciale est demandée pour le poste. Bon relationnel, orientation résultats, dynamisme.
- **Conditions proposées :** CDI. Rémunération attractive avec un variable et un véhicule.



UGP LA GÉNISSE DES PYRÉNÉES - Union de coopératives dotée d'un réel savoir-faire dans la commercialisation d'animaux reproducteurs en races laitières et allaitantes, tant sur le plan national qu'à l'exportation.

TECHNICO-COMMERCIAL H/F PYRÉNÉES-ATLANTIQUES

- **Missions :** Passionné par l'élevage bovin, sens des responsabilités et aime travailler en autonomie. Accompagner les éleveurs de bovin dans une démarche technico-commerciale pour : les achats/ventes d'animaux reproducteur. Le développement d'un réseau terrain. La gestion logistique et administrative. Vous assurez également le suivi et la fidélité de la clientèle.
- **Profil :** BPREA, BTSA ou BTSA PA option commerce. Langues : espagnol parlé, écrit. Anglais apprécié.
- **Conditions proposées :** Véhicule de société + frais de déplacement + mutuelle entreprise + téléphone.



TERAVIA - Société de négoce en agrofourniture

TECHNICO-COMMERCIAL RUMINANTS H/F MEUSE / NORD-PAS-DE-CALAIS

- **Missions :** Conseiller/commercialiser auprès d'éleveurs une gamme d'aliments composés et de mash à partir d'un portefeuille de clients existants. Commercialiser une gamme de minéraux, poudre de lait et diététique & hygiène. Fidéliser et prospecter de nouveaux clients pour développer le portefeuille existant. Répondre aux attentes des clients en apportant votre technicité pour améliorer le revenu de l'éleveur de demain. Assurer la veille concurrentielle. Etre garant de l'image de la société.
- **Profil :** Ingénieur agri/agro ou BTS, expérience commerciale dans le domaine du ruminant, autonome, organisé, force de propositions.
- **Conditions proposées :** CDI. Rémunération très attractive selon votre profil, possibilité d'évolution rapide. Salaire fixe + prime sur objectifs, voiture de service, ordinateur portable, téléphone.



ADF MILKING - L'objectif de notre société est de révolutionner la traite conventionnelle tout en améliorant sensiblement la santé des animaux..

ATTACHÉ COMMERCIAL H/F BRETAGNE

- **Missions :** Autonome, vous assurez le développement de votre secteur. Nous recherchons un talent commercial à fort potentiel, passionné par le monde agricole, enthousiaste, réactif et possédant d'excellentes capacités relationnelles. Notre structure à taille humaine et les moyens mis à votre disposition constituent un réel avantage pour un commercial doté d'une forte capacité d'implication et d'un bon esprit d'équipe. Votre savoir faire commercial au service d'un produit révolutionnaire. Votre réussite repose sur votre engagement et votre fort tempérament commercial.
- **Profil :** Débutant ou avec une expérience, de formation BTS PA ou Ingénieur Agricole, vous êtes passionné d'élevage laitier et vous souhaitez progresser vers une fonction valorisante dans une entreprise en constante évolution. Anglais souhaité.
- **Conditions proposées :** CDI. Pour cette opportunité de carrière, nous offrons une excellente rémunération à la hauteur de votre engagement. Rémunération fixe + commissions + primes, véhicule, smartphone.



Ils nous ont fait confiance pour recruter en : PRODUCTION VÉGÉTALE



DRONE AGRICOLE / WANAKA - Acteur de référence depuis 2013 auprès des coopératives et négociants dans la fourniture de services d'agriculture de précision (OAD/OAP).

BUSINESS DEVELOPER GRANDS COMPTES H/F - OUEST

- **Missions** : Gérer la relation commerciale auprès de clients existants. Assurer la prospection commerciale à un niveau national. Identifier les partenariats commerciaux à mettre en place. Détecter les opportunités, qualifier les affaires, développer un portefeuille de Prospects/Clients, présenter les solutions, élaborer les propositions et mener les négociations commerciales. Préparer les appels d'offres et travailler en coordination avec le service technique et marketing pour l'intégration de nouveaux OAD / OAP.

- **Profil recherché** : Ingénieur en agronomie, première expérience réussie dans la distribution agricole. Sensible aux nouvelles technologies et maîtrisez parfaitement la réglementation et le marché des EPS. Vos connaissances techniques vous permettent une compréhension parfaite des OAD que nous proposons. De bonnes connaissances dans le machinisme agricole seraient appréciées. Commercial dans l'âme, vous êtes très à l'aise dans les échanges. Vous êtes réactif, fiable et disposez d'un grand esprit d'équipe.

- **Conditions proposées** : CDI.



BIOBEST - Leader de la pollinisation par les bourdons et la protection biologique des plantes.

TECHNICO-COMMERCIAL H/F - PAYS-DE-LA-LOIRE

- **Missions** : Responsable du développement commercial de votre secteur vous apportez des solutions techniques à nos clients et développez le portefeuille d'affaires. Parallèlement à ce travail de conseil et développement commercial, vous formez les techniciens de nos revendeurs, réalisez des présentations, participez aux différents groupes de travail de Biobest Group. Vous serez amené à préconiser des solutions de protection biologique des plantes dans des secteurs très variés tels le maraîchage, l'horticulture, les espaces verts...

- **Profil recherché** : Vous avez une expérience réussie dans notre cœur de métier soit en tant qu'utilisateur soit en tant que prescripteur, vous avez le sens du contact, êtes organisé et autonome pour entretenir et développer un portefeuille clients.

- **Conditions proposées** : CDI.



AGRI OBTENTIONS - Semencier de l'agriculture durable.

INGÉNIEUR DÉVELOPPEMENT - CHEF PRODUITS ET MARCHÉS H/F - YVELINES

- **Missions** : Connaissance des variétés en relation avec les équipes recherche. Responsable des dossiers technologiques en relation avec les industriels. Relations avec les instituts, les filières et les prescripteurs. Analyse des marchés et positionnement de la gamme. Référencement et développement de la gamme auprès des producteurs, distributeurs.

- **Profil recherché** : Formation Ingénieur. 1^{re} expérience souhaitée dans l'agrofourniture (idéalement environnement semencier). Intéret pour les démarches commerciales. Bonne maîtrise de l'anglais.

- **Conditions proposées** : CDI. Poste nécessitant de nombreux déplacements en France et occasionnellement à l'étranger.



SAS AGROTRADE - Société de négoce en grains située à l'est de Lyon.

COMMERCIALISATION CÉRÉALES H/F - AIN

- **Missions** : Vous évoluerez dans le milieu des grandes cultures et des marchés. Vous mettrez en relation des intérêts vendeurs et acheteurs afin de contractualiser avec les différents acteurs du marché. Une fois autonome, vous assurez, le suivi et le développement de votre secteur en renforçant vos connaissances sur les marchés. Par la suite, vous élaborerez des offres en cohérence avec les besoins des clients et des objectifs stratégiques. Puis, vous piloterez la gestion des risques de prix sur les marchés futures et options.

- **Profil recherché** : Débutant ou avec une expérience, de formation BTS ou ingénieur Agricole. Nous recherchons une personne, passionnée par le monde agricole, enthousiaste, réactive et possédant de bonnes capacités relationnelles.

- **Conditions proposées** : CDI.



Gamm VERT - Avec plus de 1 000 magasins dédiés au jardin et à l'animal partout en France et 4 500 collaborateurs, Gamm vert est aujourd'hui le magasin de jardinage de proximité n°1 en France.

CONSEILLER VENDEUR JARDINERIE H/F - SAÔNE-ET-LOIRE

- **Missions** : Vous assurez le conseil et la vente de nos produits. Vous participez à l'entretien et l'aménagement de votre rayon et gérez vos commandes en organisant le suivi rigoureux de vos stocks. Homme ou femme de challenge et enthousiaste, votre sens aigu du commerce vous permettra de vous épanouir pleinement au sein de notre magasin.

- **Profil recherché** : BAC PRO ou BTS Horticole, vous devrez faire preuve quotidiennement d'autonomie et de rigueur dans votre travail. Vous êtes polyvalent dans les domaines pépinière et horticole. De sérieuses connaissances techniques des végétaux sont exigées et indispensables pour ce poste.

- **Conditions proposées** : CDD 5 mois. Rémunération sur 13 mois + primes + CE + mutuelle.



EMOVA GROUP - Leader mondial des réseaux de fleuristes avec ses 4 marques-enseignes - 4 positionnements complémentaires et 350 magasins - Monceau Fleurs, Rapid'Flore, Au Nom de la Rose et Happy.

ACHETEUR/CATEGORY MANAGER H/F - SAVOIE

- **Missions** : Chargé de développer le chiffre d'affaire et la rentabilité d'une ou plusieurs gammes de produits (plantes-fleurs / Zone Benelux). Négocier les meilleurs prix : le type de produit, la gamme (largeur et profondeur) et la politique de distribution. Réaliser des argumentaires pour les forces de ventes ainsi que le plan de lancement des produits avec le service marketing. Appliquer le plan de communication.

- **Profil recherché** : Formation Agro/agri ou expérience dans le secteur horticole - Anglais courant exigé (test à l'embauche) - Culture néerlandaise ou Parler Hollandais serait un plus - Expérience exigée en achats/négociation du produit vivant - Permis de conduire exigé - Maîtrise complète des outils Office.

- **Conditions proposées** : CDI. Salaire : De 35000 à 45000 EUR par an.



Ils nous ont fait confiance pour recruter en : VIGNE ET VIN



GROUPE CLOUÉ - Acteur majeur dans la distribution d'agroéquipements. Magasins spécialisés dans la distribution, l'entretien de matériels agricoles, viti et viticoles, espaces verts et équipements d'élevage.

TECHNICO-COMMERCIAL MATÉRIELS VITICOLES H/F - LOIR-ET-CHER

- **Missions** : Chargé de visiter une clientèle de professionnels sur un territoire défini (Loir-et-cher, Indre, Sarthe), vous commercialiserez nos gammes de matériels viticoles (Pellenc), chez nos clients viticulteurs. Vous devrez développer votre portefeuille clients à fort potentiel.

- **Profil recherché** : La connaissance des matériels viticoles est impérative. Une première expérience commerciale dans le domaine serait un réel atout.

- **Conditions proposées** : CDI. Rémunération se composera d'un salaire fixe, de commission sur vos ventes, de primes ainsi que d'un plan d'épargne entreprise. Un véhicule, un téléphone et un ordinateur portable seront mis à votre disposition.



MERCIER FRÈRES - Groupe familial, mondialement reconnu, expert dans la production et la commercialisation de plants de vigne.

CHARGÉ DE MARKETING OPÉRATIONNEL H/F - VENDÉE

- **Missions** : Mettre en œuvre la stratégie marketing et de communication du Groupe : élaborer des supports de marketing. Gérer la stratégie digitale. Elaborer et déployer des actions marketing directes en étroite collaboration avec les Chefs de zones. Elaborer et déployer un plan de communication interne. Gérer et déployer le plan d'action marketing.

- **Profil recherché** : Vous êtes créatif, curieux et les produits techniques/industriels vous intéressent? Vous vous retrouvez dans les valeurs propres à la filière agricole/viticole? Vous vous définissez comme une personne de proactive. Dans ce cas n'hésitez pas, ce travail est fait pour vous. Esprit de créativité. Sens du relationnel. Maîtrise graphique PAO exigée. Formation requise : Bac +2 (BTS, DUT...) à Bac +5 (Master, Ingénieur, école de commerce...).

- **Conditions proposées** : CDI. Lieu de travail : 85770 VIX. Temps plein : 39h hebdomadaire. Création de poste.



AX'VIGNE - filiale d'AXERREAL, est spécialisée dans la distribution pour l'activité vigne et cave.

MAGASINIER VIGNE CAVE H/F - CHER

- **Missions** : Au sein de l'équipe du magasin de Sancerre, vos principales missions sont les suivantes : - Accueillir, informer, conseiller et servir les clients - Conclure les ventes et assurer la saisie des bordereaux de livraison clients - Réceptionner, classer et distribuer l'approvisionnement vigne/cave - Préparer les commandes et les livraisons - Contribuer à la bonne gestion des stocks en appliquant les procédures.

- **Profil recherché** : Formation BTS/DUT. Expérience souhaitée en viticulture ou en vente de produits agrofournitures. Maîtrise des outils informatiques. Autonome, assidu, rigoureux, bon relationnel d'accueil client, dynamisme commercial, sérieux, et ponctuel. Caces 3.

- **Conditions proposées** : CDD de 12 mois basé à Sancerre (18).



CHATEAU ROMANIN - Domaine viticole.

VENDEUR / SOMMELIER / GUIDE H/F - BOUCHES-DU-RHÔNE

- **Missions** : L'animation de l'espace dégustation, accueil de visiteurs, visites et dégustations commentées, gestion des stocks, de la caisse et de la bonne tenue du caveau. Vous participerez aux différents événements organisés à la propriété.

- **Profil recherché** : Vous avez une formation en commerce des vins et/ou vous êtes sommelier. Vous justifiez d'une première expérience confirmée de 2 à 5 ans minimum, à un poste similaire, acquise en France ou à l'étranger dans un environnement exigeant.

- **Conditions proposées** : CDI.



SODIVIN - Entreprise spécialisée en vente de vins rares et anciens sur Internet depuis 20 ans.

E-CAVISTE ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL INTERNATIONAL H/F - GARD

- **Missions** : Gestion cave (entrées et sorties bouteilles). Gestion demandes clients (mail et tél). Création fiches produits web. Développement Commercial. Prospection clients BtoB et BtoC France et International. Réalisation campagnes newsletters BtoB et BtoC Français et Anglais. Aide au référencement. Animation site Internet et réseaux sociaux.

- **Profil recherché** : Formation commerce international avec expérience. Bonne connaissance univers du vin.

- **Conditions proposées** : CDI plein temps.



UNIDOR - Union de caves coopératives de Dordogne

COORDINATEUR ET RESPONSABLE MARKETING ET COMMUNICATION GROUPE (FRANCE ET EXPORT) H/F - DORDOGNE

- **Missions** : Identifier et coordonner les besoins du marché avec celui de la production des caves. Gérer et animer le Marketing et la Communication de Couleurs d'Aquitaine, mettre en place des opérations de communication et de promotion visant à maximiser les ventes de la société, dans une logique de développement de la structure et de sa notoriété.

- **Profil recherché** : Vous avez acquis une expérience d'au moins 5 ans dans une fonction similaire, au sein de la filière Vins & Spiritueux. Avec une formation de type Ecole de Commerce spécialisation marketing.

- **Conditions proposées** : CDI statut cadre. Poste est basé en Dordogne à Bergerac (24).

SE FORMER

DU CAP AU BAC+5 : des opportunités pour tous les niveaux

Études courtes ou longues, formation initiale ou continue : le secteur du commerce en agriculture et en agroalimentaire offre aux jeunes et aux moins jeunes, aux scolaires, aux salariés ou aux chômeurs en reconversion, tout un panel de formations pour se qualifier. Anne-Claire Lefloch, chargée de mission à l'Apecita, nous propose un panorama de l'offre de formations dans la filière.



ZOOM

Des spécialisations à la carte

- CS responsable technico-commercial, conseiller en élevage
- CQP vendeur-conseil en produits alimentaires
- Responsable de secteur en distribution option alimentaire
- CQP vendeur en animalerie
- CS technico-commercial en agroéquipements/agrofournitures
- CQP vendeur-conseil en produits biologiques
- CQP vendeur-conseil, caviste
- CS responsable technico-commercial horticulture ornementale
- Agricultrice responsable en commerce et en gestion pour l'agriculture et l'agroalimentaire

CQP : certificat de qualification professionnelle

CS : certificat de spécialisation

Retrouvez toutes les formations sur www.agrororientation.com

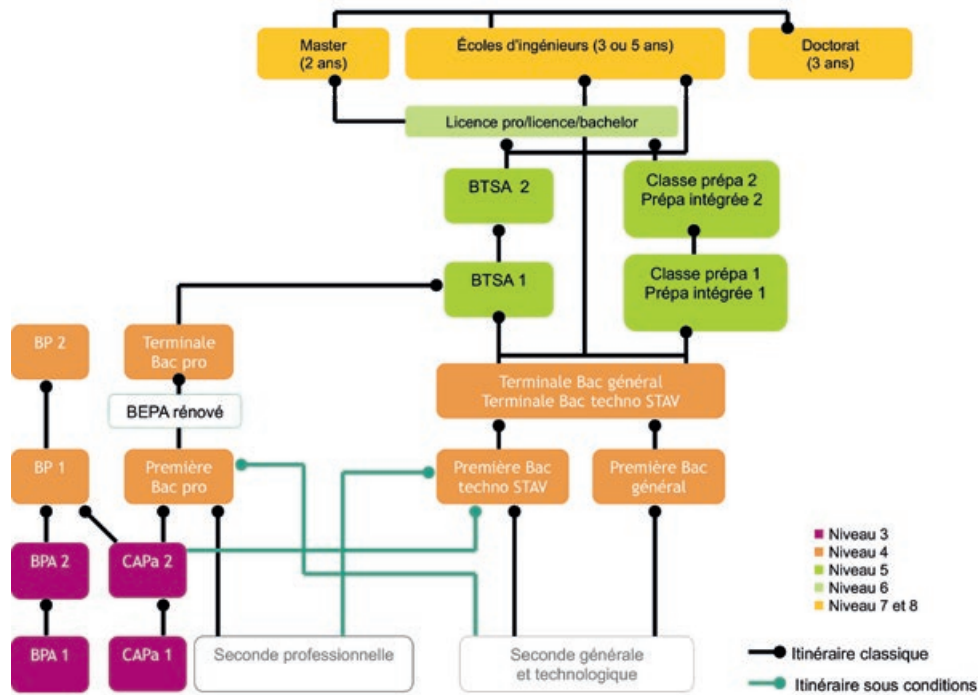


Le milieu du commerce regroupe une diversité de métiers. Si le plus connu reste celui de commercial, le secteur offre de nombreuses opportunités dans le marketing, dans l'achat ou dans l'import-export.

Des compétences multiples

Si le sens du relationnel, l'écoute, l'aptitude à la négociation et le dynamisme sont autant de qualités recherchées par les recruteurs, ces derniers apprécient le plus souvent que les candidats justifient de compétences aussi bien techniques que commerciales. En agriculture et en agroalimentaire, ils sont nombreux à privilégier une formation spécifique à ces secteurs. L'offre en la matière

Schéma simplifié de formation



Source : Apecita.

dans l'enseignement agricole est très étoffée et ce, depuis le CAP jusqu'au Bac+5.

Les CAP employé de vente spécialisé et les Bac pro technicien conseil vente ont pour but de former de futurs salariés. Ils seront chargés d'approvisionner les rayons, d'animer les surfaces de vente, de vendre, de conseiller, mais également de fidéliser les clients, essentiellement dans les domaines de la jardinerie, de l'animalerie et des produits alimentaires. À l'Apecita, la grande majorité des postes dans le secteur du commerce, et plus spécifiquement celui de technico-commercial, sont accessibles aux titulaires d'un diplôme Bac+2. Le BTSA technico-commercial, qui se décline en de nombreuses spécialités (agrofournitures/jardins et végétaux d'ornement/vins

et spiritueux/produits alimentaires et boissons/produits de la filière bois-forêt/animaux d'élevage et de compagnie), reste un incontournable.

On notera également que la forte offre de formations en licences professionnelles, et les spécialisations qu'elles offrent (agrofourniture, semences, agroéquipement, nutrition animale, boissons, produits frais...), est devenue une véritable « concurrence » pour les Bac+2 sur le marché de l'emploi. Certaines entreprises peuvent également embaucher à un niveau supérieur de type Bac+3/+5, ce qui peut être le cas, par exemple, de structures de taille assez importante. Ces dernières permettront au candidat d'évoluer vers des postes à responsabilités après quelques années. Les mé-

tiers en lien avec les achats et le marketing sont, eux, davantage accessibles à un niveau Bac+5 (ingénieur/master).

Mais au-delà des formations diplômantes, il existe aussi des formations dites « qualifiantes » (voir encadré), qui permettent aux titulaires de se spécialiser plus en profondeur et d'augmenter ainsi l'employabilité. Toutes ces formations sont recensées sur le site www.agrororientation.com. Il est à noter que ces diplômes sont accessibles par plusieurs voies : scolaire, apprentissage, formation continue ou professionnelle et VAE (validation des acquis de l'expérience). Il ne faut pas hésiter à se renseigner auprès des établissements !

ANNE-CLAIRE LEFLOCH,
CHARGÉE DE MISSION À L'APECITA

FORMATIONS

Du commerce **À TOUS LES NIVEAUX**

Focus sur trois établissements de formation, trois niveaux d'études (Bac + 2, + 4 et + 5), mais plusieurs possibilités d'exercer un métier en lien avec le commerce dans les secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Dans ces trois formations, la voie de l'alternance est proposée de manière obligatoire ou optionnelle. Au terme de ces études, les taux d'insertion professionnelle sont élevés.

CAROLINE EVEN

ESA - ÉCOLE SUPÉRIEURE D'AGRICULTURES (MAINE-ET-LOIRE)

Agricadre à Angers et près de Lille

Le titre Agricadre responsable en commerce et gestion pour l'agriculture et l'agroalimentaire existe depuis trente ans au sein de l'École supérieure d'agricultures (Esa) d'Angers. Depuis la rentrée 2020, il est également proposé à l'Institut de Genech, situé près de Lille. Cette formation en deux ans est ouverte à des étudiants avec un niveau Bac + 2 agricole (BTSA ACSE, productions végétales animales...). « Nous sélectionnons les candidats sur leur capacité à poursuivre des études généralistes. Il est également important qu'il y ait un projet, une trajectoire qui se dessine sur l'environnement professionnel visé », explique Anne Prudhomme, responsable du programme Agricadre. Chaque année, plus d'une centaine de candidatures sont reçues à Angers, alors qu'ils ne sont qu'entre 50 et 55 diplômés par an. Parmi ces élèves, la plupart suivent le cursus en alternance. Une minorité est en formation initiale à temps plein. En plus des cours en marketing, en négociation commerciale, etc., les étudiants participent à des « entraînements » sur la fonction commerciale à travers des études de marché, le déploiement d'opérations dans le cadre d'un plan d'action

commercial, et de missions de force de vente pour des commanditaires. « Les principaux débouchés sont dans une fonction de technico-commercial de terrain dans tous les univers (agrofournitures, matériel...), note Anne Prudhomme. Ils peuvent aussi avoir une fonction commerciale dans la distribution alimentaire ou spécialisée, devenir chargé de clientèle dans un établissement bancaire ou bien conseiller d'entreprise en centre de gestion. Nous avons aussi des jeunes qui s'installent ou qui créent leur entreprise. »



Présentation d'un projet par des étudiants suivant la formation Agricadre.

Un BTSA technico-commercial en cinq options

Au lycée et au CFA du Mené à Merdrignac, le BTSA technico-commercial (TC) se décline en cinq options qui se déroulent par apprentissage (produits alimentaires, agrofournitures, animalerie, jardin et végétaux d'ornement (JVO), et produits de la filière forêt et bois) ou en formation scolaire (JVO et animalerie). « *La formation de TC ouvre des perspectives d'embauche sur des métiers à un poste sédentaire dans un magasin ou à des postes de TC itinérants. Nous avons, par exemple, des jeunes de l'option agrofournitures en apprentissage dans une concession de matériel agricole, qui sont vendeurs comptoirs. D'autres vont visiter les agriculteurs* », explique Benoît Bertrand, enseignant en techniques commerciales au sein du CFA. Cette option agrofournitures, tout comme celle des produits de la filière forêt et bois, attire moins les candidats, alors même que de nombreuses opportunités de contrats en apprentissage existent, selon l'enseignant.

Quelle que soit l'option choisie, les étudiants en alternance suivent le même enseignement général et les mêmes cours de commerce, de marketing ou



BENOÎT BERTRAND

encore d'économie d'entreprise.

De manière distincte, ils étudient les aspects économiques et commerciaux propres à leur secteur d'étude. « *Ils apprennent à bien connaître l'univers des entreprises, leur marché*, indique Benoît Bertrand. *Ils ont en plus tout un volet sur des connaissances techniques propres à leur option.* » Chaque année, le lycée et le CFA recrutent respectivement une trentaine et une vingtaine de candidats avec un Bac (général, technologique ou professionnel). Ce sont surtout les étudiants en formation scolaire au lycée qui poursuivent leurs études, très souvent en licence professionnelle.

Un master orienté vers l'agroalimentaire

Mis en place par l'Institut de formation régional des industries agroalimentaires (Ifria) d'Occitanie, le master management parcours commerce et vente en agroalimentaire par apprentissage est codispensé par Montpellier SupAgro et Montpellier Management. Une trentaine d'étudiants sont formés tous les ans avec un rythme d'alternance de deux semaines de cours et trois semaines en entreprise. Cette formation, qui se déroule en deux ans, s'adresse aux étudiants titulaires au moins d'un diplôme de niveau Bac+3 en gestion, commerce ou agroalimentaire. « *De nombreux étudiants ont suivi la*

licence commerce et vente en agroalimentaire en apprentissage proposée par Montpellier Management, mais aussi par l'école d'ingénieurs de Purpan (Toulouse) et de Sud Management (Agen) »,



L'INSTITUT SUPAGRO - MONTPELLIER SUPAGRO

précise Florent Saucède, enseignant-chercheur et coresponsable pédagogique du master. Ces futurs cadres reçoivent de multiples enseignements en management, en marketing, en distribution, en environnement juridique... Ils apprennent aussi à maîtriser des techniques de négociation. « *Les applications sont orientées vers l'agroalimentaire* », souligne-t-il. Au terme de leurs études, beaucoup d'apprentis poursuivent en tant que chef de secteur. Des élèves se spécialisent, quant à eux, dans le marketing ou bien dans le « category management » (ou management stratégique d'une catégorie de produits distribués dans les enseignes de la grande distribution). « *Par la suite, certains évoluent vers des fonctions managériales de chef de vente. Ils peuvent aussi s'orienter vers une fonction au siège de leur entreprise, comme responsable du développement des ventes. Nous avons aussi des étudiants qui se lancent dans l'entrepreneuriat* », énumère Florent Saucède.

PARCOURS

« Savoir saisir **LES OPPORTUNITÉS** »

Prendre des virages professionnels et saisir les opportunités qui se présentent pour entreprendre et pour booster sa carrière commerciale : tel est le credo de Clément Pitault, 34 ans, qui est devenu chargé d'affaires dans une coopérative légumière après une expérience en grande distribution, en agriculture et dans l'industrie pharmaceutique.

Quel est votre parcours de formation ? Et votre parcours professionnel ?

Clément Pitault : Mon attrait pour le commerce et mon envie de suivre la voie de mes parents – qui ont toujours travaillé dans le secteur du commerce, m'ont poussé, après mon Bac économique et social, à suivre un BTS comptabilité et gestion des organisations (à Talence, en Gironde). Mon diplôme en poche, j'ai eu envie de commencer à travailler dans la grande distribution, un secteur que j'avais fortement apprécié lors d'un stage d'entreprise effectué dans une centrale d'achat de l'enseigne Leclerc. J'ai rapidement obtenu un poste d'employé de libre-service au rayon fruits et légumes du Super U de Cestas, puis de chef de rayon fruits et légumes au Super U de Léognan. J'ai ensuite eu l'opportunité de rejoindre le bureau de vente de la mûrisserie de bananes Fruidor, sur le Marché d'intérêt national de Bordeaux Brienne (33), en tant qu'assistant commercial. Après cette expérience de 18 mois, j'ai

décidé de reprendre des études.

Je me suis donc inscrit en licence professionnelle commerce et distribution Distech, à l'Université de Bordeaux.

Cette formation pluridisciplinaire, créée par la grande distribution, m'a permis d'acquérir plus de compétences dans la vente, le management, la logistique et la gestion. Ensuite, j'ai pris un grand virage professionnel. Ma volonté d'élargir mon champ d'action, notamment vers le commerce itinérant, m'a conduit à suivre, de 2010 à 2012, un contrat de professionnalisation délégué médico-commercial au sein du laboratoire Smith & Nephew, situé en Aquitaine. L'industrie pharmaceutique a finalement été une excellente école de vente. En tant que délégué médico-commercial, j'ai acquis de la méthode et de la rigueur dans l'orchestration du travail, et j'ai développé mon écoute ac-

tive afin de bien cibler les attentes des clients.

Vous décidez ensuite de renouer avec le secteur alimentaire...

C. P. : Ma préférence va en effet aux produits alimentaires. Désireux de travailler dans ce secteur et ne trouvant pas de poste dans ma région, j'ai rejoint le Maine-et-Loire où je suis devenu acheteur-vendeur de fruits aux Vergers de la Blotière. Au sein de cette exploitation agricole familiale, j'avais en charge la commercialisation de pommes et de poires auprès des centrales d'achat de la grande distribution et des marchés de gros. J'ai ainsi pu renouer avec la culture « GSM », et retrouver une activité alliant le commerce



et les fruits. En 2018, après cinq ans dans ce métier, et une veille sur le marché de l'emploi, j'ai eu l'opportunité de revenir dans ma région. J'ai été embauché par la coopérative Uniproledi-Tomates d'Aquitaine (reprise depuis par Terres du Sud) en tant que chargé d'affaires. Basée dans la région de Marmande, la structure regroupe depuis 1993 près de 300 producteurs de légumes (tomates d'industrie, haricots verts, flageolets, petits pois et maïs doux), qui ont repris la gestion de l'entreprise Tomates d'Aquitaine de Bergerac en 2016, l'un des derniers sites français spécialisés dans la première transformation de tomates. Sur près de 500 hectares, 50 producteurs produisent 43 000 tonnes de tomates qui sont récoltées et transformées d'août à octobre pour être vendues en concassé, en coulis, en purée et en double concentré, à 25 % en bio, auprès de gros acteurs de l'agroalimentaire (Marie, Bonduelle...) et de PME. Ma mission au sein de la coopérative légumière consiste à commercialiser les

produits de première transformation de tomates et de légumes surgelés auprès de l'industrie agroalimentaire. Je m'occupe de 200 clients et gère 15 000 tonnes de marchandises. Au quotidien, j'apprécie surtout la diversité des relations et des situations : je rayonne sur toute la France et l'Europe, et le métier m'offre un accès à un large panel d'interlocuteurs. J'aime aussi générer de la valeur pour l'entreprise. Il s'agit d'un métier particulièrement enrichissant et stimulant.

Quel regard portez-vous sur votre parcours ?

C. P. : Ma propre expérience montre qu'il convient de saisir les opportunités pour donner une nouvelle dynamique à sa vie professionnelle. Mon parcours s'est construit sur des métiers dans différents secteurs d'activité et entreprises, me permettant d'acquérir des compé-



Clément Pitault : « Mon parcours s'est construit sur des métiers dans différents secteurs d'activité et entreprises, me permettant d'acquérir des compétences variées qui m'aident aujourd'hui dans mon métier de chargé d'affaires. »

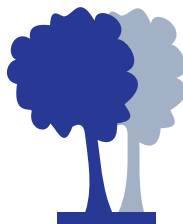
tences variées (vente, gestion, management...) qui m'aident aujourd'hui dans mon métier de chargé d'affaires.

PROPOS RECUEILLIS
PAR DANIELLE BODIOU



« Ma propre expérience montre qu'il convient de saisir les opportunités pour donner une nouvelle dynamique à sa vie professionnelle. »

ENTREPRISES

Des métiers **INCONTOURNABLES**

Le commerce, de façon générale et encore davantage en période de crise, est le moteur du développement et de la croissance d'une entreprise. Il renvoie aussi à une large palette de missions et d'opportunités permettant aux intéressés d'évoluer dans de nombreux métiers.

DANIELLE BODIOU

MURIELLE ANWEILER, DIRECTRICE DU DÉVELOPPEMENT DES RH, FNCA

« Un recrutement de proximité qui favorise l'insertion des jeunes »

Groupe bancaire mutualiste, le Crédit agricole est composé de 39 caisses régionales, des banques coopératives autonomes qui assurent les fonctions commerciales, bancaires, financières et logistiques. Premiers financeurs de l'économie, ces banques régionales emploient 72 000 salariés, soit 67 % de l'effectif total du groupe.

Premier employeur bancaire en France, il offre un grand nombre de métiers en lien avec le commerce, répartis par marchés clients : conseillers clientèle particuliers, agriculture, professionnels, entreprises et collectivités publiques/associations. Ces métiers de commerciaux représentent 44 000 postes, le marché des particuliers mobilisant le plus grand nombre de collaborateurs (entre 20 000 et 25 000 conseillers). « *Sur ces métiers, la banque est de plus en plus attentive et sensible à la qualification des collaborateurs, une exigence qui se traduit par des recrutements, en priorité, de candidats au profil Bac +3 minimum et ciblés par typologie. Les qualifications les plus demandées sont les diplômes de commerce, d'ingénieurs agronomes, et les diplômes spécialisés banque et assurance* », indique Murielle Anweiler, directrice du développement des ressources humaines à la Fédération nationale du Crédit agricole. Le groupe, qui assure la formation des salariés à la banque et à l'assurance (en y consacrant 7 % de sa masse salariale), s'autorise également, pour près de 30 % des postes, à ouvrir les recrutements à des candidats issus d'autres filières (diplômés en

psychologie, par exemple), de manière à garantir une diversité de profils et à promouvoir une approche inclusive en matière de

recrutement : « *Nous sommes de plus en plus attentifs aux qualités relationnelles, émotionnelles et situationnelles de nos collaborateurs, en complément de leur expertise métier. Ce qui nous guide, en effet, c'est d'être le partenaire de confiance de tous nos clients en apportant une excellence relationnelle.* » Les caisses régionales du Crédit agricole recrutent annuellement, sur tout le territoire, quelque 4 700 collaborateurs, dont 70 % dans les métiers du commerce. « *Nous privilégions un recrutement de proximité en favorisant l'insertion des jeunes (60 % des nouvelles recrues ont moins de 25 ans), et en favorisant l'alternance (2 950 alternants fin 2020).* » Les perspectives d'évolution professionnelle sont largement ouvertes au sein du Crédit agricole, et la mobilité interne des salariés est privilégiée lorsqu'un poste est à pourvoir. « *À titre d'exemple, un conseiller commercial clientèle agriculture peut évoluer vers une fonction de management dans les moyens de paiement ou le financement des ETI. L'objectif est de permettre à chaque collaborateur de construire une trajectoire professionnelle répondant à ses envies et à son ambition personnelle tout en garantissant son employabilité.*



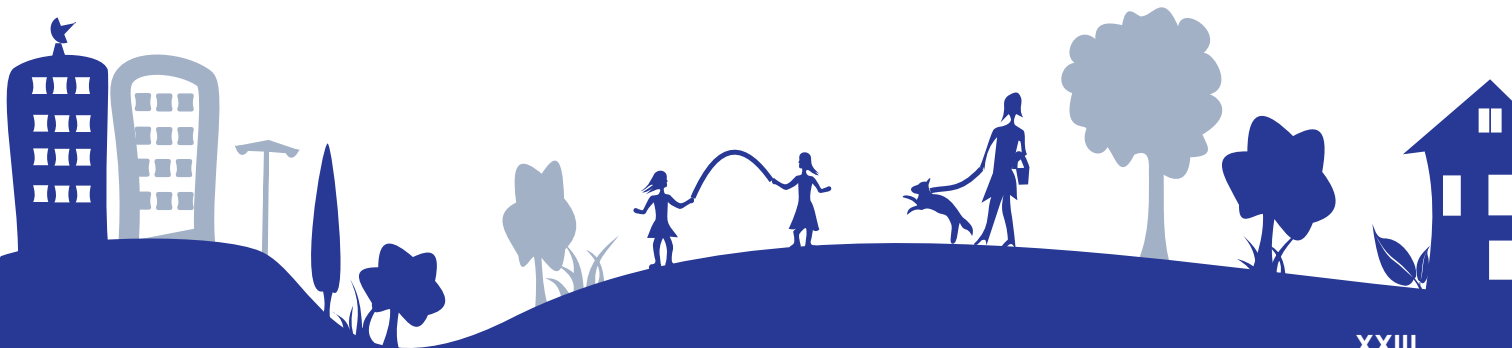
« La connaissance du secteur agricole, un prérequis nécessaire »

Kuhn est une entreprise internationale spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation, par un réseau de concessionnaires, d'une gamme de produits et de services performants destinés à l'agriculture mondiale. Il s'agit principalement de machines agricoles hors tracteurs et hors moissonneuses-batteuses : travail du sol, semis, élevage, récolte des fourrages et pulvérisation. Le groupe, dont le siège social est basé à Saverne (Bas-Rhin), compte huit autres sites de production, dont trois dans l'Ouest de la France, un aux Pays-Bas, deux au Brésil et deux aux États-Unis, et 11 filiales commerciales dans le monde. Il emploie 5300 collaborateurs, dont plus de 2000 en France, et a réalisé en 2020 un chiffre d'affaires de 1,021 milliard d'euros. Pour poursuivre ses objectifs de vente et de distribution, Kuhn emploie de manière permanente de très nombreux collaborateurs dans les métiers du commerce. Chaque usine dispose de son service commercial, et les filiales de distribution sont composées en grande majorité de profils commerciaux. « Au sein du groupe, nous pouvons distinguer deux grandes familles de commerciaux : les commerciaux de terrain et les commerciaux sédentaires, indique Tania Heitz, chargée de recrutement. Sur le terrain, les inspecteurs commerciaux ont en charge la gestion et l'animation du réseau de partenaires, et le développement de notre chiffre d'affaires ainsi que de nos parts de marché. Ils travaillent en binôme sur un secteur géographique avec les supports technico-commerciaux, des spécialistes techniques chargés de la promotion des produits auprès des concessionnaires. Pour

ces deux métiers, qui font appel à des niveaux de formation allant du Bac+2 au Bac+5 (en commerce, technique), les

connaissances du secteur agricole sont un prérequis nécessaire pour avoir une vue d'ensemble des exigences de la fonction. Nous apprécions les candidats issus du milieu agricole et/ou ayant une première expérience de vente chez un constructeur. »

Basés dans les usines de production, en France ou à l'international, les commerciaux sédentaires sont chargés d'apporter un support spécialisé dans un type de machine ou un support administratif (dans la gestion des commandes, SAV...). « Pour ces métiers, nous exigeons des profils Bac+2 à Bac+5 (BTSA génie des équipements agricoles, BTS agroéquipement, licence ou CQP dans le commerce agricole, masters...) dotés, eux aussi, d'une très bonne connaissance du secteur agricole. La pratique d'une langue étrangère est également appréciée, voire indispensable dans le cas d'un poste à l'international. » Le groupe emploie par ailleurs des responsables marketing/commercial, des responsables produits, des responsables de zones internationales, des techniciens SAV et des assistants commerciaux recrutés de Bac+2 à Bac+5 en fonction du métier concerné. « Pour tous les métiers en lien avec le commerce, nous sommes particulièrement sensibles à la capacité des salariés à construire un bon relationnel avec la clientèle. La diplomatie, la capacité d'écoute et de négociation sont les principales qualités recherchées. »

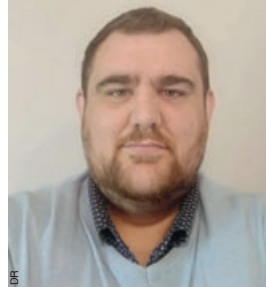


ARNAUD PESTRE, CHARGÉ DE RECRUTEMENT, OXYANE

« La personnalité est importante »

Oxyane est un groupe coopératif agricole et alimentaire né de la fusion, en juillet 2020, des coopératives Terre d'Alliances et Dauphinoise. La nouvelle structure, dont le siège social est basé à Pusignan (69), est présente en Bourgogne-Franche-Comté et en Auvergne-Rhône-Alpes. « Oxyane, c'est une diversité de métiers et de compétences complémentaires mis au service des agriculteurs. Le groupe réunit plus de 7000 agriculteurs adhérents et près de 2000 collaborateurs, et compte une large palette de métiers en lien avec ses cinq pôles d'activité : Oxyane élevage, grand public, alimentaire, végétal et fonctions supports », indique Arnaud Pestre, chargé de recrutement. Des technico-commerciaux se déplacent au sein des exploitations des adhérents afin de leur apporter conseils techniques et services. « Nous les recrutons à un niveau BTS agricole et/ou viticole minimum. Sur ces métiers, nous attachons beaucoup d'importance à la personnalité, et sommes sensibles à la capacité des candidats à construire un bon relationnel avec les

agriculteurs. Le volet conseil et accompagnement est aussi de plus en plus important. Nous demandons aux candidats une vision globale de l'agriculture, une bonne connaissance des nouveaux modes de productions, dans une logique de recherche de performances technico-économiques et de plus-value pour les clients et les adhérents. Plus spécifiquement au sein de notre filiale écovigne Beaujolais Mâconnais, nous recrutons régulièrement ces mêmes profils. » Sur ses sites agricoles, le groupe embauche des responsables de site/magasin ainsi que des magasiniers-conseil. « Enfin, concernant le pôle grand public, l'activité de jardinerie emploie des caissiers, des conseillers-vendeurs issus de formations en lien avec les métiers cités ainsi que des responsables de rayons, des responsables de magasins et des adjoints qui font appel généralement à des formations supérieures. »



SÉBASTIEN DUMAIS, PRÉSIDENT DE GESTEL

« Des TC dotés d'une expérience en élevage »

Basée dans le Rhône, Gestel SA est une régie de troupeaux laitiers. « La société propose aux éleveurs bovins une alternative au financement bancaire. Elle s'adresse à des éleveurs souhaitant augmenter, améliorer et optimiser leur production laitière », présente Sébastien Dumais, président de Gestel. La structure propose différentes solutions : la mise à disposition de génisses prêtes à vèler afin de permettre à l'éleveur une augmentation rapide de la production laitière sans avoir à mobiliser de trésorerie, l'achat comptant d'une partie du cheptel, pour répondre à un besoin de trésorerie, par exemple pour la réalisation d'un projet d'agrandissement ou le rachat de parts sociales. « Avec cette solution de leaseback, l'éleveur cède une partie de son troupeau qui devient la propriété de Gestel. Mais les vaches restent sur l'exploitation, en location. » Une autre solution concerne les éleveurs souhaitant transmettre leur exploitation à un prix d'accession moindre. « Gestel peut acheter comptant la totalité du troupeau

afin d'alléger le montant de la transmission. » L'entreprise compte quinze salariés, dont douze technico-commerciaux. « Experts en technique d'élevage, ils assurent une mission de suivi technique et sanitaire des troupeaux, et accompagnent les éleveurs. Chaque trimestre, ils réalisent une visite d'élevage afin d'évaluer l'état des animaux, assurer le suivi de la reproduction », indique Sébastien Dumais. Les technico-commerciaux ont aussi pour rôle de vendre des solutions financières adaptées aux besoins des éleveurs. « Ils doivent être en mesure d'évaluer l'état financier des exploitations. » Pour ce poste, l'entreprise fait appel à des personnes titulaires d'un BTSA ACSE possédant une solide expérience en exploitation d'élevage, en contrôle laitier ou en alimentation animale. « Les technico-commerciaux doivent avoir des notions de gestion d'entreprise et savoir mesurer les risques et les opportunités en élevage. » La formation commerciale et financière des candidats est assurée par l'école de vente Gestel.

Des services et des conseils **AUX CANDIDATS ET AUX RECRUTEURS**

L'objectif principal de l'Apecita est de favoriser la rencontre entre des employeurs et des personnes à la recherche d'un emploi. À cette fin, l'association accompagne d'une part les entreprises dans leur recrutement, et d'autre part, elle conseille et oriente les candidats. Gros plan sur les services proposés.

Entre autres services, l'Apecita propose aux employeurs un accompagnement à la carte, qui varie en fonction des besoins de l'entreprise et des spécificités de chaque délégation.

Cette prestation à la carte comprend tout d'abord la définition des postes à pourvoir : les conseillers de l'Apecita collectent les besoins de l'entreprise, le contexte et le périmètre des postes, et les missions confiées aux futurs collaborateurs... Ces informations sont recueillies soit lors d'un premier contact téléphonique, soit, le plus souvent, lors d'un entretien physique avec l'employeur. *« Cette étape est primordiale pour poser les bases d'un accompagnement réussi, et, dans certains cas, nous pouvons aider l'entreprise à définir plus clairement ses besoins grâce à nos questionnaires tels que "Talent" ou "Priorités du poste" »,* confie Gaëlle Mas, chargée de communication à l'Apecita.

Accompagnement et service à la carte pour les recruteurs

Ce service à la carte contient la diffusion des offres d'emploi sur les supports les plus adaptés, dont les deux sites Internet de l'Apecita, www.apecita.com

et www.jobagroalimentaire.com (un site complémentaire spécialement développé pour répondre aux attentes des entreprises du secteur agroalimentaire). Ce service comprend également le sourcing. En complément de la diffusion d'annonces, l'Apecita recherche directement, surtout pour les postes difficiles à pourvoir, des candidats dans ses fichiers, ses contacts, son réseau...

L'accompagnement propose aussi une sélection et un tri des candidatures reçues. Les conseillers de l'Apecita étudient chaque demande et présentent à l'entreprise les candidats réunissant les



compétences, les qualités et les motivations répondant le plus à ses besoins.

Ce service d'accompagnement à la carte contient la préqualification. Un premier contact, souvent téléphonique, permet à l'Apecita de vérifier certains points précis avant une analyse plus approfondie de la candidature. Enfin, elle participe aux entretiens de recrutement. « *Nous mettons en œuvre des processus "sur mesure" de recrutement et d'évaluation des compétences, avec, par exemple des mises en situation représentatives des missions principales des postes à pourvoir. Nous pouvons aussi nous appuyer sur des tests de personnalité : "Talent", "Sosie"... Enfin, nous aidons les entreprises dans leur gestion d'équipe, notamment une fois la nouvelle recrue intégrée* », explique Gaëlle Mas.

Candidats : des offres d'emploi et un accompagnement

Outre l'accompagnement des entreprises dans leur recrutement, les équipes de l'Apecita conseillent et orientent les personnes à la recherche d'un emploi ou d'une évolution professionnelle. Les candidats peuvent

Les candidats inscrits à l'Apecita ont accès à l'ensemble des offres d'emploi, notamment dans le secteur du commerce.

s'inscrire gratuitement sur les sites Internet apecita.com ou jobagroalimentaire.com, ce qui leur permet d'avoir accès à l'ensemble des offres d'emploi dans les secteurs de l'agriculture, de l'horticulture, de la viticulture, des espaces verts, de l'agroalimentaire, du machinisme, du développement et de l'environnement. Cette démarche leur permet aussi d'être inscrits dans la base de données, et donc de pouvoir être sélectionnés lors des recherches réalisées pour les employeurs, mais aussi de recevoir toutes les semaines les offres d'emploi qui leur correspondent.

Bilan professionnel et bilan de compétences

Aujourd'hui, 11 % des candidats inscrits sont en formation, 59 % en recherche d'emploi et 30 % sont employés. S'il le souhaite, le candidat peut être accompagné dans sa recherche d'une activité. Il peut choisir un atelier collectif sur les techniques et les outils de recherche d'emploi (CV, lettre de motivation, réseaux sociaux, simulations d'entretien...) ou un rendez-vous individuel avec un conseiller. « *Si le candidat a déjà un projet professionnel défini, nous pouvons lui proposer de le rencontrer pour lui présenter les offres d'emploi qui pourraient lui correspondre, le marché, les formations...* », explique Gaëlle Mas. Lorsque le candidat n'a pas en-

core défini son projet professionnel, l'Apecita peut lui suggérer un accompagnement plus long : le bilan professionnel. « *Cette analyse a pour objectif une montée des compétences, dans la perspective d'une évolution professionnelle. La démarche consiste à définir les compétences, les centres d'intérêt et les motivations de la personne, à observer les opportunités de marché et à élaborer les outils pour sa recherche d'emploi. Elle repart ainsi avec un plan d'action. Cet accompagnement dure dix heures minimum* », souligne Gaëlle Mas. L'Apecita peut également proposer des « entretiens diagnostique » sur les compétences, les motivations, les centres d'intérêt ou la personnalité du candidat. Les postulants seront alors amenés à passer des tests « Sosie » ou de graphologie pour cerner la personnalité, « Motiva » pour comprendre la motivation et « IRMR » pour cibler les centres d'intérêt... Outils de référence, ces tests permettent de dresser le profil d'un candidat et ainsi de vérifier l'adéquation entre ses attentes, sa personnalité et les caractéristiques du poste ainsi que l'environnement professionnel. Les conseillers de l'Apecita peuvent également proposer un bilan de compétences. Ils sont en effet habilités par les Opacif du secteur pour le financement de cet accompagnement, d'une vingtaine d'heures en moyenne.



TÉMOIGNAGE D'UN EXPERT

Ils recrutent leurs technico-commerciaux GRÂCE À L'APECITA

Au sein de son pôle dédié aux plants viticoles, les pépinières Mercier emploient quinze technico-commerciaux. Pour trouver ses nouvelles recrues, l'entreprise fait appel à l'Apecita.



Séminaire de l'équipe commerciale des pépinières Mercier.

Depuis plusieurs années déjà, l'Apecita accompagne les pépinières Mercier dans le recrutement de technico-commerciaux de son pôle dédié aux plants de vigne. Leur production représente le cœur d'activité de cette entreprise familiale créée en 1890 en Vendée. Quinze technico-commerciaux, de différents niveaux hiérarchiques, travaillent au siège ou sur l'une des différentes antennes de la société, situées dans les bassins de production viticole français.

Pas uniquement de la vente

« Ils sont là pour apporter des conseils aux viticulteurs, les accompagner de manière proactive dans le choix de leurs plants en fonction de leurs objectifs agro-

nomiques, de leur sol... Ils ne font pas que de la vente », spécifie Elsa Schalk, responsable du personnel au sein des pépinières Mercier.

Afin de « gagner du temps et de l'énergie » lors du recrutement d'un technico-commercial, la société s'appuie sur les services de l'Apecita qui les accompagne lors de plusieurs étapes : la diffusion de l'annonce, le sourcing de candidats et le tri des candidats (prétri et préqualification). « Après leur retour sur les préqualifications, nous prenons la relève. Nous conduisons les entretiens dans chaque zone commerciale avec le dirigeant et le responsable de cette zone », indique-t-elle. Pour certains postes de management, les candidats peuvent aussi passer le test de personnalité Sosie, coordonné par l'Apecita. De

DONNÉES CLÉS

Les pépinières Mercier

- Siège social en Vendée, un site de production à Carpentras et plusieurs antennes commerciales en France.
- 4 grands pôles d'activité : pépinières viticoles, production de vin, polyculture, recherche et développement.
- 250 salariés à temps plein toute l'année et jusqu'à 300 entre octobre et avril.
- 15 technico-commerciaux au pôle pépinières viticoles.
- Jusqu'à 25 millions de plants de vigne vendus par an.
- 25 % de son chiffre d'affaires à l'export vers 30 pays.

manière générale, l'entreprise recherche des profils avec au minimum un Bac+2 dans le domaine commercial ou viticole et avec une expérience d'au moins deux ans dans le monde végétal. « L'Apecita analyse bien nos besoins. Nous recherchons des candidats avec des compétences techniques, un savoir-être, et qui partagent les valeurs de notre entreprise. Nous souhaitons créer une relation gagnant-gagnant pour l'entreprise et pour le candidat, afin qu'il puisse s'épanouir, affirme Elsa Schalk. Lors d'un recrutement, il y a toujours un risque. Nous sommes donc transparents, et nous attendons la même chose d'eux ! »

CAROLINE EVEN

CONTACTEZ L'APECITA DANS VOTRE RÉGION

AUVERGNE - RHÔNE-ALPES

• Site Auvergne

Cité régionale de l'Agriculture
9 allée Pierre-de-Fermat
63170 **AUBIÈRE**
Tél. 04 73 28 77 05
clermont@apecita.com

• Site Rhône-Alpes

23 rue Jean-Baldassini
69364 **LYON** Cedex 7
Tél. 04 72 76 13 00
lyon@apecita.com

BOURGOGNE - FRANCHE-COMTÉ

Centre d'affaires de la Noue
8 chemin de la Noue
21600 **LONGVIC**
Tél. 03 80 52 93 52
dijon@apecita.com

BRETAGNE

ZAC Atalante-Champeaux
Rue Maurice-Le-Lannou
CS 14226
35042 **RENNES** Cedex
Tél. 02 23 48 25 60
rennes@apecita.com

CENTRE-VAL DE LOIRE

Cité de l'Agriculture
13 avenue des Droits-de-l'Homme
45921 **ORLÉANS** Cedex 9
Tél. 02 38 71 91 15
orleans@apecita.com

ÎLE-DE-FRANCE & DOM-TOM

1 rue Cardinal-Mercier
75009 **PARIS**
Tél. 01 71 93 56 90
paris@apecita.com

PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR & CORSE

TSA 68424
97 Chemin des Meinajariès
84912 **AVIGNON** Cedex 9
Tél. 04 90 84 06 00
avignon@apecita.com

GRAND-EST

• Site Alsace

11 rue Jean-Mermoz
68127 **SAINTE-CROIX-EN-PLAINE**
Tél. 03 89 22 24 87
colmar@apecita.com

• Site Champagne-Ardenne

Maison des Agriculteurs
2 rue Léon-Patoux CS 50001
51664 **REIMS** Cedex 2
Tél. 03 26 04 74 79
reims@apecita.com

• Site Lorraine

Espace agricole lorrain - Bât. I
9 rue de la Vologne
54520 **LAXOU**
Tél. 03 83 98 74 00
nancy@apecita.com

HAUTS-DE-FRANCE

Cité de l'Agriculture
56 avenue Roger-Salengro
BP 90136
62054 **SAINT-LAURENT-BLANGY**
Cedex
Tél. 03 21 60 48 68
arras@apecita.com

OCCITANIE

• Site Languedoc-Roussillon

Maison des Agriculteurs - B
Mas de Saporta
CS 70025
34875 **LATTES** Cedex
Tél. 04 67 06 23 23
montpellier@apecita.com

• Site Midi-Pyrénées

Technoparc 6, 50 rue Jean Bart
31670 **LABÈGE**
Tél. 05 61 73 24 29
toulouse@apecita.com

NORMANDIE

Chambre régionale d'agriculture
6 rue des Roquemonts
CS 45346
14053 **CAEN** Cedex 4
Tél. 02 31 47 22 45
caen@apecita.com

PAYS DE LA LOIRE

• Site Loire-Atlantique

Maison d'Agriculture
de Loire-Atlantique
Rue Pierre-Adolphe-Bobierre
La Géraudière
44939 **NANTES**
Tél. 02 40 16 37 88
nantes@apecita.com

• Site Maine-et-Loire

9 rue André BROUARD
49100 **ANGERS**
Tél. 02 41 18 60 19

NOUVELLE-AQUITAINE

• Site Aquitaine

Cité mondiale - 6 parvis des Chartrons
33075 **BORDEAUX** Cedex
Tél. 05 57 85 40 50
bordeaux@apecita.com

• Site Limousin

Maison de l'Agriculture
2 boulevard des Arcades
87060 **LIMOGES** Cedex 2
Tél. 05 55 79 81 11
limoges@apecita.com

• Site Poitou-Charentes

Agropôle - 2133 route de Chauvigny
CS 75005
86550 **MIGNALOUX-BEAUVOIR**
Tél. 05 49 44 75 22
poitiers@apecita.com



apecita

l'emploi agri/agro