



**Pays de la Loire**

**Services**

**Les métiers du Commerce**

- Conseiller de clientèle
- Vendeur en libre-service
- Manager de rayon
- Responsable de magasin
- Chef de produit
- Acheteur import-export
- Technico-commercial
- Conseiller en vente directe

[www.laterremonavenir.com](http://www.laterremonavenir.com)

# Pourquoi pas moi ?

## À la rencontre des clients

Évidemment, les métiers du commerce se basent sur le sens du contact avec les clients. Il faut aller à la rencontre de ces derniers et savoir transmettre ses connaissances sur les produits. L'atout qui fait la différence, c'est de rendre service au client en apportant le conseil technique répondant à son attente. Il faut être autonome et avoir une bonne endurance.

## La connaissance des produits

Le commerce valorise une double compétence commerciale et technique qui rend l'exercice de ce métier passionnant au quotidien. Dans le secteur agricole, être un bon vendeur, c'est aussi et avant tout avoir une bonne connaissance de son secteur d'activité. Pas le temps de s'endormir sur ses lauriers : il faut rester curieux des évolutions des produits.

## Les métiers

### Un secteur, des métiers

**En amont ou en aval de l'exploitation agricole, les achats d'agro-fouritures et la vente des produits agricoles et alimentaires nécessitent des structures de commercialisation performantes où travaillent et interviennent des chefs de ventes, conseillers clientèle, responsables marketing, animateurs force de vente, vendeurs... Gros plan sur quelques métiers.**

#### ● **Vendeur en jardinerie : pour pousser à bien faire**

Il conseille les clients dans leurs achats de végétaux (graines, plants en pots d'intérieur et d'extérieur, arbustes, arbres fruitiers, ...). Il les informe sur les modes de culture, les engrais et produits phytosanitaires à utiliser. Il peut également être chargé de l'arrosage et de l'entretien des végétaux, du remplissage des rayons, du suivi des inventaires, des commandes. L'activité implique des allées et venues fréquentes, le port de charges parfois lourdes. Il est généralement demandé de travailler le samedi et le dimanche.

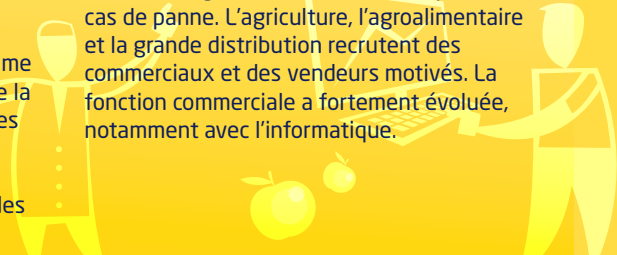
#### ● **Manager de rayon : à la tête des gondoles et d'une équipe**

Présent dès l'aurore, il organise, dans sa grande surface, la vie de son rayon. Il assume la gestion des produits, des promotions, de la publicité mais aussi de son chiffre d'affaires et de son équipe. Il vérifie l'implantation des linéaires et des têtes de gondoles. Il rencontre ses fournisseurs, met en place des

promotions, passe les commandes. À savoir : avec la centralisation des achats, sa marge de manœuvre est de plus en plus réduite.

#### ● **Cadre technico-commercial : doublement compétent**

Qu'il vende une machine agricole ou un engrais, le technico-commercial joue un rôle d'intermédiaire entre la production et le client. Il est capable de convaincre ce dernier et de négocier un contrat. De plus, ses connaissances techniques lui permettent d'analyser les besoins de son interlocuteur et de lui proposer une solution sur mesure. Si nécessaire, il assure la formation des utilisateurs. Il garantit aussi l'efficacité du service après-vente : entretien régulier et intervention rapide en cas de panne. L'agriculture, l'agroalimentaire et la grande distribution recrutent des commerciaux et des vendeurs motivés. La fonction commerciale a fortement évolué, notamment avec l'informatique.



# Formation

Quels que soient le niveau et la voie retenus, les formations sont essentiellement dispensées par des établissements spécialisés, publics ou privés (MFR, CREAP, UNREP). L'enseignement peut se faire par la voie scolaire initiale (temps plein, alternance, apprentissage) de 16 à 26 ans, par la formation professionnelle continue pour adulte ou par la formation à distance. Les formations sont spécialisées et supposent d'avoir bien réfléchi à son projet professionnel.

## ● CAPA, BEPA, BPA, Bac pro, BPREA

Ces enseignements permettent d'envisager des emplois tels que vendeur et hôte de caisse, dans la distribution, avec des compétences techniques en fonction de la spécialité. Elles peuvent conduire aussi à des métiers de conseil auprès de la clientèle, sur différentes thématiques en lien avec le secteur agricole et agroalimentaire.

## ● BTSA, Licence pro

Avec un BTSA et une Licence pro, il est possible de s'orienter vers des emplois de technico-commerciaux ou cadres commerciaux qui nécessitent une bonne connaissance des produits et du secteur d'activité. Ces métiers assurent le lien entre la clientèle et les différents services de l'entreprise qui les emploient, pour trouver les solutions répondant aux besoins des consommateurs.

## ● Diplômes supérieurs

Les formations supérieures telles qu'Agricadre permettent de s'orienter vers des postes d'encadrement et de responsables commerciaux dans le secteur agricole et agroalimentaire.



## Lexique

**Bac pro** : Baccalauréat professionnel

**Bac techno** : Baccalauréat technologique

**Bac techno STAV** : Baccalauréat technologique sciences et technologie de l'agronomie et du vivant

**Bac S** : Baccalauréat général série scientifique

**BEPA** : Brevet d'études professionnelles agricoles

**BTA** : Brevet professionnel agricole

**BPREA** : Brevet professionnel responsable exploitation agricole

**BTA** : Brevet de technicien agricole

**BTS** : Brevet de technicien supérieur

**BTSA** : Brevet de technicien supérieur agricole

**CAP** : Certificat d'aptitude professionnelle

**CAPA** : Certificat d'aptitude professionnelle agricole

**CCTAR** : Certificat de capacité technique agricole et rurale

**CS** : Certificat de spécialisation

**DEA** : Diplôme d'études approfondies

**DEUST** : Diplôme d'études universitaires scientifiques et techniques

**DUT** : Diplôme universitaire technologique

**Licence pro** : Licence professionnelle

# Diplômes

CAP

BAC

CAPA

BTA

BEPA

BPREA

BPA

CCTAR

BTSA

LICENCE

MASTER

INGENIEUR

DOCTEUR



# Les opportunités d'emploi

Tendance  
emploi

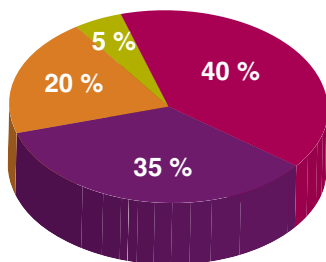


Les offres d'emploi liées au commerce et à la vente sont nombreuses et couvrent des profils très variés. Près de 200 000 postes sont à pourvoir en France dans les prochaines années, essentiellement dans les entreprises de l'industrie et des services, mais aussi dans le secteur de la distribution. Dans l'Ouest, ces offres d'emploi sont souvent liées à l'agriculture et l'agroalimentaire : un emploi sur 10 dans les Pays de la Loire.

## Le recrutement dans le commerce

L'agriculture, l'agroalimentaire et la grande distribution recrutent des commerciaux et des vendeurs motivés. Il est possible de travailler dans le secteur du commerce à tous les niveaux de formation. De nombreux postes sont proposés chaque année. Ils s'adressent aux niveaux CAP, BEP, Bac, Bac + 2 et Bac + 3. La double compétence technique et commerciale constitue une double qualification appréciée. Certaines entreprises peuvent privilégier la connaissance technique puis assurer en interne une formation commerciale.

Types d'employeurs  
en Pays de la Loire



- **Agrofourniture**  
(industries des semences, des engrais, entreprises d'approvisionnement...)
- **Sociétés de commerce et de distribution**  
(grande distribution alimentaire, jardineries, distribution de produits/fournitures horticoles, commerces de fruits et légumes...)
- **Industries agroalimentaires**
- **Banques, Assurances**

Valeurs indicatives issues de données fournies par l'Association pour l'emploi des cadres, ingénieurs et techniciens de l'agriculture et de l'agroalimentaire - APECTA



En France

**+3**  
millions  
d'emplois en France,  
les embauches  
devraient continuer  
à croître dans les  
prochaines années  
dans l'ensemble des  
secteurs marchands

En Pays de la Loire

**+1**  
emploi sur 2  
occupé par une femme

**+40 000**  
offres d'emploi dans  
les toutes prochaines années



l'Europe  
**s'engage**  
en Pays de la Loire  
avec le FSE



Région  
**PAYS DE LA LOIRE**