

Commercial de terrain en agroalimentaire, un métier passion

Jonathan est attaché commercial depuis 2 ans au sein d'une entreprise auvergnate, située au pied de la chaîne des Puys, spécialisée dans la fabrication de produits charcutiers issus d'une filière d'élevage de porcs en démarche qualité, positionnée principalement sur un marché régional.

PEAUFINER son parcours, se professionnaliser et intégrer une entreprise. Après avoir validé son BAC STAV (Sciences et Techniques de l'Agronomie et du Vivant) puis son BTS MUC (Management des Unités Commerciales), Jonathan a souhaité s'investir dans une formation commerciale de « terrain » en alternance pour lui permettre d'optimiser son parcours, jusque-là scolaire.

« Cette formation est un véritable « tremplin » entre mon parcours d'études et mon entrée dans la vie professionnelle. J'ai souhaité mettre toutes les chances de mon côté. J'ai eu connaissance de cette formation par le bouche à oreille. L'IFRIA et le CABINET PIERRE ETCHEGOYEN associés dans la gestion de cette formation, sont très actifs dans la recherche des entreprises. Ils m'ont permis de rencontrer plusieurs dirigeants et d'être recruté chez CROMARIAS-PORCENTRE (GROUPE ALITUDE). Cette société



est spécialisée depuis de nombreuses années dans la découpe de viandes de porcs, dans la fabrication artisanale de charcuterie et de charcuterie pâtissière. »

Un quotidien diversifié, des objectifs concrets

Déjà dans le cadre de son contrat de professionnalisation, Jonathan était en immersion professionnelle dans l'entreprise sur une activité commerciale de terrain.

Sa mission aujourd'hui s'inscrit dans la continuité de son année d'apprentissage, de perfectionnement, d'intégration.

« La clientèle dont j'ai la responsabilité aujourd'hui est constituée d'artisans bouchers-charcutiers, de traiteurs, de petites et de moyennes surfaces, et de restaurants sur les départements du Puy de Dôme et de la Haute Loire. Les objectifs de ma mission sont

le suivi par des visites régulières de ce portefeuille de clients, le développement de leur chiffre d'affaires avec nous, la conquête de nouveaux clients par une action de prospection récurrente.

Avec du recul, la formation commerciale m'a aidé à améliorer ma communication et à organiser mon travail pour plus d'efficacité. L'équipe des formateurs, tous commerciaux en acti-

vité et expérimentés est un plus particulièrement important. Le discours tenu, l'aspect concret et factuel des interventions, l'état d'esprit résolument commercial sont les recettes de son efficacité. Elle m'a également aidé à développer la confiance en moi.

Résultat concret : dès l'issue de la période de formation, la société CROMARIAS-PORCENTRE m'a proposé une intégration définitive avec un CDI. »

Un métier passionnant

Encore jeune dans le métier mais pleinement dans sa fonction, Jonathan ne regrette pas ces choix. « Le métier d'attaché commercial me passionne pour son autonomie, la diversité des tâches qui me sont confiées, pour la nécessité d'écouter et d'analyser les différentes situations clients. Je ne suis pas prêt de m'ennuyer ! »

REPÈRES

Durée des études

BTS/BTSA : 2 ans après le bac
DUT : 2 ans après le bac
Licence pro : 1 an après bac+2

Coût des études

Etudes gratuites en établissement public. Droits d'inscription universitaires pour l'université (y compris IUT). Coût variable en établissement privé. Etudes rémunérées en apprentissage (de 25 à 78 % du SMIC en fonction de l'âge et de l'ancienneté dans le contrat) et en contrat de professionnalisation.

Comment faire ?

Pour exercer ce métier une formation commerciale de niveau bac+2 est souhaitable (BTS, BTSA, DUT). Une formation complémentaire dans le secteur agroalimentaire, telles que les spécialisations proposées par l'IFRIA, permet une adaptation plus rapide à l'emploi. Une autre voie consiste à suivre un parcours scientifique et technologique, complété par une formation commerciale. Plusieurs licences pro existent également dans ce domaine.

Formations scolaires

BTS Management des unités commerciales

03 Vichy, lycée privé d'enseignement supérieur, tél. 04 70 55 55 54 (privé)
03 Yzeure, lycée Jean Monnet, tél. 04 70 46 93 01
15 Aurillac, lycée Jean Monnet, tél. 04 71 45 49 49
43 Le Puy-en-Velay, lycée Anne-Marie Martel, tél. 04 71 05 46 66 (privé)
63 Clermont-Ferrand, lycée Ambroise Brugère, tél. 04 73 24 64 16
63 Clermont-Ferrand, lycée Saint-Alyre, tél. 04 73 31 70 30 (privé)
63 Clermont-Ferrand, lycée Sidoine Apollinaire, tél. 04 73 41 20 20
BTS Négociation et relation client
03 Cusset, lycée Albert Londres, tél. 04 70 97 25 25
43 Le Puy-en-Velay, lycée Simone Weil, tél. 04 71 05 66 66
63 Clermont-Ferrand, lycée Godefroy de Bouillon, tél. 04 73 98 54 54 (privé)
63 Issoire, lycée Murat, tél. 04 73 89 01 76

63 Thiers, lycée Montdory, tél. 04 73 80 70 70
BTSA Sciences et technologies des aliments, spécialité Aliments et processus technologiques
15 Aurillac, lycée agricole Georges Pompidou, tél. 04 71 46 26 60
BTSA Sciences et technologies des aliments, spécialité Produits laitiers
15 Aurillac, lycée agricole Georges Pompidou, tél. 04 71 46 26 60
BTSA Sciences et technologies des aliments, spécialité Viandes et produits de la pêche
63 Lempdes, lycée agricole Louis Pasteur, tél. 04 73 83 72 50
DUT techniques de commercialisation
03 Montluçon, IUT d'Allier, Université Blaise Pascal, tél. 04 70 02 20 00
03 Moulins, IUT d'Allier, Université Blaise Pascal, tél. 04 70 46 86 10
Formations en apprentissage
BTS Management des unités com-

merciales
03 Avernnes, IFI Allier, tél. 04 73 23 60 00
63 Clermont-Ferrand, Institut des métiers, tél. 04 73 23 60 00
BTS Négociation et relation client
63 Clermont-Ferrand, Institut des métiers, tél. 04 73 23 60 00
BTSA Sciences et technologies des aliments, spécialité Aliments et processus technologiques
63 Courmon-d'Auvergne, IFRIA Auvergne, tél. 04 73 14 24 88
Formations hors académie
Licences pro : de nombreuses spécialités existent dans ce domaine, par exemple : commerce et vente en agro-alimentaire, commercial agroalimentaire, commercialisation des produits des filières vitivinicoles et agro distribution... Consultez le site www.onisep.fr

Formation professionnelle continue

L'IFRIA Auvergne et Pierre ETCHEGOYEN proposent une formation de spécialisation post-BTS en alternance (contrat de professionnalisation) sur 1 an préparant aux métiers d'Attaché commercial en industries agroalimentaires et de Technico-commercial en agro-distribution. Information et dossier de candidature sur le site de l'IFRIA : <http://auvergne.ifria-apprentissage.fr/> Tél : 04 73 14 24 88
La préparation des BTS Management des unités commerciales et Négociation et relation client est assurée en formation professionnelle par le réseau des Greta : www.greta.ac-clermont.fr
D'autres formations peuvent être proposées par le réseau des Greta, l'Alpa ou d'autres organismes. Pour connaître l'offre de formation pro-

fessionnelle continue en Auvergne, consultez le site www.formationauvergne.com

En savoir plus avec l'Onisep

Collection Parcours - 12 €
• Les métiers du marketing et de la vente
• Les métiers de l'agroalimentaire
Collection Dossiers - 9 €
• Les écoles de commerce
Guide Après le bac, rentrée 2015, en téléchargement sur onisep.fr/clermont

Toute l'info sur les métiers et les formations en Auvergne
onisep.fr/clermont

La librairie en ligne : librairie.onisep.fr

Retrouvez toute notre actualité sur les réseaux sociaux



<http://www.twitter.com/OnisepAuv>



<http://www.facebook.com/onisep.auvergne>