##### ***Fiche de poste commercial-e Expert Care***

|  |  |
| --- | --- |
| **POSTE** | |
| *Intitulé du poste* | **Commercial-e Expert Care** |
| *Nature du poste* | Technico-commercial itinérant pour la vente de produits et services aux éleveurs laitier. |
| **SERVICE** | |
| *Mission principale du service* | Assurer la vente auprès des producteurs de lait clients ou prospects de produits d’hygiène et de petit matériel d’élevage sur un secteur définit. |
| *Composition du service* | 2 Expert Care |
| *Positionnement du salarié dans le service* | L’Expert Care est sous le responsabilité directe du gérant ou directeur de l’entreprise. |
| **MISSIONS** | |
| *Mission principale, raison d’être ou finalité du poste* | * L’objectif de l’Expert Care est de fidéliser la clientèle par la vente de produits et service afin d’améliorer la rentabilité de l’entreprise ; ainsi des objectifs de vente mensuelle seront fixées. * L’Expert Care accompagnera les éleveurs pour valoriser le potentiel de leurs animaux en produisant un lait de qualité avec des animaux en bonne santé, ceci afin d’exploiter toutes les capacités des équipements de traite ou d’élevage présents dans les exploitations laitières. |
| *Missions et activités du poste* | * Proposer une gamme de produits consommables garantissant le bon fonctionnement dans le temps des équipements de traite et d’élevage (pièces de rechange & hygiène machine) * Proposer une gamme de produits consommables garantissant la bonne santé des animaux pour produire un lait de qualité (hygiène animaux & Liner/tube) * Proposer des formations et du support aux éleveurs (et ses conseillers techniques) sur l’utilisation des équipements afin d’en valoriser tout le potentiel. * Détecter les besoins complémentaires des éleveurs en équipement pour l’élevage et faire connaitre les équipements GEA auprès des conseillers techniques des éleveurs. * Argumentation/sensibilisation des clients sur les changements de pièces en installation de traite conventionnelle   **Concrètement cela se traduit par :**   * Ventes de manchons trayeurs et caoutchouterie (conseil & vente) * Vente de produits de trempage fluide & trempage gras (conseil & vente) * Vente de produits hygiène machine (acide, alcalin…) (conseil & vente) * Ventes d’accessoires et consommables pour le confort de l’éleveur * Vente d’équipements applicateurs produits hygiène * Vente de matériel nécessitant un volume de montage limité (FT, programmateur lavage, autre matériel élevage non GEA) * Vente des contrats de service sur équipements GEA et autres (DR9500, Apollo, Cluster Exchange…) (Accompagnement des commerciaux lors de la vente) * Suivi de l’exécution des contrats (livraisons pack faisceaux, hygiène, accessoires…). Ajustement des contrats selon le niveau d’utilisation des équipements et le souhait des éleveurs. * Détection des nouveaux besoins des éleveurs : connaitre la gamme de produits GEA pour proposer et prospecter de manière pro-active * Formation à l’utilisation des logiciels de gestion du troupeau, notamment le GEA DairyNet   L’organisation régulière de « route truck » permettra de fidéliser la clientèle par un passage régulier dans les exploitations. |
| *Compétences requises* | Professionnelles   * Bonnes connaissances en production laitière * Grande capacité à la vente et au conseil en production laitière. * Aisance relationnelle. * Autonomie complète   Transversales   * Avoir une connaissance du matériel de traite et de son fonctionnement * Connaitre l’élevage laitier et ses pratiques * Capacité à travailler avec les autres intervenant de l’entreprise : vendeur, technicien, magasin.   Comportementales   * Rigoureux, méthodique et organisé * Être capable de travailler seul ou en équipe * Curiosité et volonté de se former aux nouvelles technologies * Gout pour le contact avec la clientèle, pédagogue * Etre à l’aise dans le milieu agricole |
| *Moyens, prérogatives et responsabilités* | * Formation en lien avec les produits commercialisés et les mises à jour techniques * Autonomie dans l’organisation des journées de travail en lien avec le suivi client. * Responsable de son véhicule et des équipements (ordinateur, téléphone) |
| *Coopérations et coordinations à développer* | Coordination en lien avec le service commercial concernant les installations prévues et les projets détectés  Coordination en lien avec le magasin pour la préparation des produits nécessaires et le suivi des stocks. |