

## AGENT COMMERCIAL

---

### IDENTIFICATION DU POSTE

- ▶ **Intitulé** : Agent Commercial
- ▶ **Rattachement hiérarchique** : Directeur d'agence
- ▶ **Place dans une agence** : en relation avec le Directeur d'agence, les administratifs, les agents du service conseil et les chargés de production.

### MISSION PRINCIPALE DU POSTE

L'agent commercial est impliqué principalement dans la prospection d'adhérents et dans le suivi des adhérents.

Il est l'interlocuteur principal des adhérents affectés à son portefeuille.

Il peut être le pilote sur un adhérent ayant plusieurs propriétés ou pilote sur une partie de propriétés (par ex, zone géographique).

L'agent commercial fait partie de la force de vente de la coopérative. Il prend contact avec sa clientèle/adhérent. Il utilise pour cela un fichier sans cesse remis à jour. Il consacre une bonne partie de son temps à prospecter auprès de propriétaires forestiers en vue de fidéliser sa clientèle et de rechercher de nouveaux adhérents. Face à une concurrence sectorielle, l'agent commercial doit prouver à ses clients que son produit/service est le mieux adapté. Il garde également un contact périodique avec eux afin de leur proposer d'autres produits/services.

Une des missions principales de l'Agent Commercial est d'avoir la responsabilité d'un budget établi annuellement avec le Directeur d'agence. Il est également co-responsable avec le chargé de production du résultat. Une collaboration efficace doit avoir lieu entre l'agent commercial et le chargé de production.

\*\*\*\*\*