

Chef des ventes sur un marché au cadran

Descriptif

Le chef des ventes d'un marché au cadran organise les transactions en faisant monter les enchères d'animaux présentés sur un ring à un ensemble d'acheteurs.

Disposant d'une solide connaissance du marché et des animaux (conformation, état d'engraissement) ainsi que des réglementations française et européenne pour le commerce de bétail, il établit le lien entre le vendeur (éleveur ou commerçant) et les acheteurs (négociants en viande, engraisseurs, exportateurs et importateurs).

Le +

Le métier est partagé entre une activité en extérieur : auprès des éleveurs, des commerçants, dans les fermes ou sur les marchés, et une activité sur le marché pour la gestion et l'organisation de la vente.

Le chef des ventes est le pivot du marché au cadran.

Qualifications

- BTS Agricole Analyse et conduite de système d'exploitation.
- BTS Productions animales.
- BTS Technico-commercial.
- Licence Professionnelle en commerce international.
- Diplôme d'ingénieur Agricole, Agronome.

Lieu de travail

- ➔ Marché au cadran
- ➔ Déplacements fréquents en élevage
- ➔ Travail en lien étroit avec des établissements sanitaires, des organisations professionnelles et bancaires



Chef des ventes sur un marché au cadran

Activités

- **Organisation des enchères** : enregistrement des annonces des animaux envoyées avant le marché, adaptation de l'offre à la demande (potentiel, qualité) dans le but de répondre aux besoins du marché et des acheteurs, enregistrement des cotations après le marché, établissement d'une tendance de la vente.
- **Animation de la vente** : mise à prix et montée ou baisse des enchères pour tous les animaux présents (bovins viande, bovins maigres, brou-tards) en fonction de l'ambiance, de la qualité de l'animal et du marché.
- **Administration, gestion** : coordination et management d'une équipe de vente, gestion des litiges après le marché (maladies..), conseils aux utilisateurs, suivi des résultats et de la clientèle, gestion des garanties de paiement et des procédures export.

Compétences

La fonction demande une bonne connaissance de l'élevage et des procédures commerciales en agriculture, de la réglementation en matière sanitaire et de transport des animaux, mais aussi en matière de gestion et d'administration.

Qualités requises

Sens commercial et relationnel (constitution de réseau...), esprit de synthèse, réactivité et capacité d'anticipation.

