

# TECHNICIEN DÉMONSTRATEUR TECHNICIENNE DÉMONSTRATRICE EN MATÉRIEL AGRICOLE

**PROMOUVOIR LES MACHINES  
AUPRÈS DES VENDEURS DE CONCESSIONS  
ET DES UTILISATEURS**



## SON MÉTIER

Qu'il ou elle travaille pour le compte d'un constructeur, importateur ou distributeur, le technicien démonstrateur ou la technicienne démonstratrice dépend du service commercial de l'entreprise. Il ou elle est un pilier de la promotion des produits en particulier dans leur phase de lancement. Ses missions et leur ampleur dépendront à la fois du type de produit et de sa technologie, de l'importance de l'entreprise : démonstration sur le terrain, participation aux portes ouvertes du réseau, installation des stands lors de salons ou de foires, mise en route des nouveautés... Les agriculteurs sont le public principal, mais renseigner, conseiller et intervenir en appui de la formation des vendeurs et des mécaniciens... lui incombent souvent. Il faut assurer évidemment l'entretien et la bonne tenue des matériels confiés.

## OÙ ET COMMENT ?

Au volant d'un engin agricole, d'un camion transportant son matériel ou en voiture selon les cas, la route est son quotidien. La charge de travail est très souvent inégalement répartie sur l'année et est fonction des périodes d'utilisation des matériels. Certaines manifestations commerciales ayant lieu le week-end, on peut être sollicité certains samedis ou dimanches.

## SES QUALITÉS

Au contact permanent avec tout l'environnement commercial des Agroéquipements, le métier requiert des qualités et compétences variées : connaissances agronomiques et techniques, goût pour les contacts humains, disponibilité et mobilité géographique, initiative personnelle et réaction rapide sur le terrain, possession d'un permis poids lourds, connaissances en langues étrangères.

## DÉBOUCHÉS ET ÉVOLUTION

Les emplois se trouvent majoritairement chez les constructeurs ou les importateurs de matériel. Avec l'expérience du métier et une bonne connaissance des produits et de la clientèle, l'évolution est possible aussi bien vers des postes commerciaux que techniques : formateurs techniques, inspecteurs techniques, commerciaux, Service Après Vente, responsables produits.

**Salaire de début :** variable en fonction du secteur géographique couvert, du type d'entreprise et de la technologie des produits.

**Lucas**

Technicien démonstrateur chez un constructeur pulvérisateur

« Je m'occupe de la préparation et de la démonstration du matériel lors des salons : je suis en charge de l'intendance, du transport, du montage et du démontage sur les stands. Je participe à une dizaine de salons par an aussi bien en France qu'à l'étranger. Pendant les salons, j'accueille et j'oriente les visiteurs. Je peux aussi apporter un appui technique au réseau et réaliser des démonstrations chez l'utilisateur final. J'aime me déplacer toutes les semaines : travailler dans un bureau, ce n'est pas pour moi. J'aime aussi rencontrer des personnes ayant des profils et des fonctions différentes. »