

Spécialisez-vous après un BAC + 2 Formation certifiante en Alternance

(certification RNCP 37510 – Arrêté publié au JO du 11 octobre 2022)

TITRE CONSEILLER TECHNIQUE CLIENTÈLE EN AGROÉQUIPEMENT

une nouvelle formation créée par des professionnels pour
des professionnels

POURQUOI CHOISIR LA FILIÈRE AGROÉQUIPEMENT ?

UN SECTEUR À LA POINTE DES NOUVELLES TECHNOLOGIES, QUI RECRUTE

Les avantages :

- Continuer à apprendre, tout en étant salarié(e)
- Utiliser des technologies de pointes
- Vivre pleinement sa passion
- Bénéficier de nombreuses perspectives de carrières
- Obtenir la confiance des professionnels



DES ENJEUX FORTS POUR RÉPONDRE AUX DÉFIS DE DEMAIN

- Faire évoluer les technologies pour nourrir la planète, l'entretenir et la protéger (10 milliards en 2050)
- Concevoir et utiliser des matériels respectueux de l'environnement
- Améliorer l'ergonomie des machines pour le bien-être utilisateur et animal

QUELQUES CHIFFRES DU SECTEUR



France **1er marché**
des ventes en
Europe



+ de **100 000 salariés**
dans la filière

+ de **10 000 emplois** à
pourvoir chaque année



Une dynamique
d'innovation importante
+ **3000 brevets** déposés
chaque année

“ L'APPRENTISSAGE EST LA SEULE CHOSE QUE L'ESPRIT N'ÉPUISE JAMAIS, NE CRAINT JAMAIS ET NE REGRETTE JAMAIS.

LÉONARD DE VINCI

”



1 AN DE SPÉCIALISATION EN ALTERNANCE

- ✓ Un tour de France dans 5 établissements représentant **595 h** d'enseignement
- ✓ Une proximité avec les industriels, un réseau de **250** adhérents **AXEMA** qui nous accompagnent dans la formation titre.
- ✓ **Un esprit d'équipe** important grâce aux travaux de groupe, visites et moments de convivialité en gîtes.
- ✓ **Une expérience terrain** grâce à l'**alternance** en entreprise.
- ✓ Un Fort réseau avec **+600 anciens élèves** en France et à l'étranger.
- ✓ **Une pédagogie adaptée** chaque année sur l'évolution des technologies.
- ✓ Un accent sur **les soft skills**, plébiscités par les entreprises.
- ✓ **Improve your English** : des cours d'Anglais technique et des moments d'immersion.
- ✓ **Des équipes à votre écoute** pour vous accompagner dans votre projet pro.
- ✓ Une insertion professionnelle réussie pour **93% de nos étudiants**.



TRAVAUX DE GROUPE



595 HEURES DE FORMATIONS

Délivrées alternativement dans 5 établissements différents



EXPÉRIENCE TERRAIN & ENCADREMENT PROFESSIONNEL

LE TITRE CONSEILLER TECHNIQUE CLIENTÈLE EN AGROÉQUIPEMENT



LE METIER

Le **Conseiller technique clientèle en agroéquipement** assure un accompagnement des réseaux de distributions. Il s'agit d'un poste clé qui s'articule autour de 4 domaines indispensables à l'accompagnement des services après-vente internes et des réseaux de distribution :

- il apporte une assistance technique à distance ou sur site pour la remise en conformité du matériel d'agroéquipement présentant des pannes complexes ou nouvelles non solutionnées ;
- il gère les garanties, les réclamations, les litiges et les dossiers d'expertise ;
- il anime des formations techniques et des démonstrations de matériels d'agroéquipement ;
- il formalise des process d'intervention et des fiches d'informations techniques pour diffusion auprès des services internes et/ou concessionnaires de matériels d'agroéquipements.

Il intervient en sus, d'un premier examen effectué par un 'concessionnaire' ou 'technicien SAV' sur une panne complexe non solutionnée. Il a pour objectif de faire face aux évolutions des matériels.

LES MODULES DE FORMATION

17 semaines réparties dans 5 établissements

- Enseignements techniques (dont diagnostic de pannes complexes)
- Gestion de la relation client
- Garanties, litiges, homologations
- Anglais
- Communication
- Création & animation de formations



COMPÉTENCES ACQUISES

A l'issue de cette formation, le candidat sera en capacité de :

- Connaître les technologies et outils de diagnostics des matériels d'agroéquipements.
- Gérer les demandes des clients.
- Gérer les activités de l'après-vente.
- Gérer des litiges.
- Mener des actions de formation.
- Négocier.

POSTES À POURVOIR

- ★ Formateur technique
- ★ Responsable support technique SAV
- ★ Technicien après-vente et relation client



93% DES ÉTUDIANTS TROUVENT IMMÉDIATEMENT UN EMPLOI APRÈS LA FIN DE LEUR FORMATION

90% DES EMPLOIS DU SECTEUR DE L'AGROÉQUIPEMENT SONT EN CDI

- ★ Environ **10 000** emplois à pourvoir chaque année
- ★ Une filière d'avenir qui recherche des compétences techniques et de savoir-être
- ★ De nombreuses perspectives de carrières en France et à l'étranger
- ★ Une formation reconnue par TOUS les professionnels du secteur de l'agroéquipement

- ★ Des outils pour vous accompagner
- ★ Un réseau **240** partenaires, adhérents **AXEMA** (90% de l'offre française) SAV
- ★ Des offres d'emplois, stages et alternances disponibles sur le site aprodema.org
- ★ Des équipes à l'écoute toute l'année : coaching CV, lettre de motivation, entretien.



COMMENT INTÉGRER UN TITRE EN AGROÉQUIPEMENT ?

PROCESSUS D'ADMISSION



**JE SUIS UN JEUNE EN
FORMATION INITIALE**



**JE SUIS UN DEMANDEUR
D'EMPLOI**



JE SUIS SALARIÉ
FORMATION CONTINUE OU VAE AVEC
EXPÉRIENCE > 3 ANS

Je suis titulaire d'un BAC+2 (ou en cours de validation) et je dispose de solides BASES TECHNIQUES
(Formation privilégiées : BTS GDEA, TSMA...)

Sélection sur DOSSIER + ENTRETIEN

Je suis admissible au Titre RNCP

ÉTAPE 1 : JE CANDIDATE ET JE VALIDE MON PROJET PROJET PROFESSIONNEL

Je contacte Mathilde Mari pour recevoir le dossier de candidature; Je remplis la fiche renseignements.

ÉTAPE 2 : ENTRETIEN DE MOTIVATION ET FINALISATION DU PROJET PROFESSIONNEL

Après étude de mon dossier de candidature, je serai contacté(e) pour un entretien TEAMS (motivation...)

ÉTAPE 3 : RÉSULTATS ET PROCESS DE RECRUTEMENT

Je reçois mes résultats d'admission en formation Titre. Si je suis admis(e), je passerai un entretien d'embauche avec l'entreprise, pour mon contrat d'apprentissage.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

La formation Titre est financé **par l'entreprise et par l'OPCO** selon le niveau de prise en charge défini par les branches professionnels en lien avec France Compétences.

RENSEIGNEMENTS ET CANDIDATURES :

Mathilde MARI - Responsable Formation AXEMA & Secrétaire générale APRODEMA - **06 35 50 41 46** - m.mari@axema.fr