

EL ROL DEL PROMOTOR COMERCIAL A CAMPO Y SU IMPACTO EN LAS ESTRATEGIAS DE VENTA DE UNA AGRONOMÍA.

RESUMEN

En las últimas décadas es frecuente que agronomías y empresas que comercializan agroquímicos contraten un ingeniero agrónomo *junior* o recién recibido para desempeñarse como promotor comercial. El promotor se focaliza en el posicionamiento técnico de nuevos productos, reforzando el adecuado y correcto uso del mismo, y comercialmente, persigue el objetivo de ampliar la penetración de productos, generar nuevos prospectos y enriquecer la base de datos de clientes o potenciales de una zona.

La práctica laboral pre-profesional fue realizada en la empresa Terramar JV.SA. sucursal Quequén durante los años 2009 y 2010. El campo de acción en el que se desarrolló el trabajo se concentró en los partidos de Necochea y Lobería.

El objetivo de este trabajo consistió en realizar una descripción del rol de Promotor Comercial en la agronomía Terramar JV. SA. y sus efectos sobre las mejoras en la estrategia comercial de ventas o en la toma de decisión de los productores. Para ello, se caracterizó la empresa y el contexto regional hacia donde estaban destinadas sus acciones. Trabajando sobre el enriquecimiento de la base de datos de clientes, se clasificó a los productores relevados según relación comercial, al tipo de tecnologías de productos y procesos utilizadas, cuáles eran los principales cultivos empleados y sobre qué superficie de tierra trabajaban.

Dicha caracterización y clasificación permitió adoptar cambios en las acciones comerciales para poder aumentar el número de clientes activos. Posteriormente se realizó un análisis de los resultados obtenidos para definir acciones futuras en búsqueda del mismo objetivo.

Complementando a los conocimientos académicos, la posibilidad de trabajar como promotor en el área comercial de bienes y servicios para el agro me permitió desarrollar competencias sociales, psicológicas y de trato interpersonal. Dicha experiencia y aprendizaje posibilitaron el acceso a nuevas posiciones laborales como asesor técnico comercial.

Se contrastó mi labor de Promotor Comercial en Terramar con experiencias laborales posteriores realizadas en las empresas Rural Ceres y Guirá Güazu durante los años comprendidos entre el 2011 y el 2014, en la misma región. Dentro de estas organizaciones, mis competencias fueron plenamente comerciales, operando bajo el cargo de Asesor

Técnico Comercial siendo responsable de los negocios de manera integral, partiendo de la prospección, la cotización, el cierre y la cobranza.

Palabras clave: promotor comercial, asesor comercial, primer empleo, prospección, agronomías.