

Représentant des ventes pour l'entreprise familiale

Jean-Mickaël Ouellet a décidé de se former à l'Institut de technologie agroalimentaire (ITA) avant de se joindre à l'entreprise familiale à Saint-Cyprien, un concessionnaire Massey Ferguson en affaires depuis plus de 50 ans dans la région du Bas-Saint-Laurent. Le jeune homme comptait déjà quelques années d'expérience dans l'entreprise, mais il voulait mettre toutes les chances de son côté. « Mon rêve, c'était d'être représentant des ventes en machineries agricoles. Le seul cours au Québec qui forme ce genre de spécialistes, c'est la *Technologie des équipements agricoles*. C'était la formation la plus complète que je pouvais aller chercher », affirme Jean-Mickaël.

Comme ce cours est uniquement offert au campus de Saint-Hyacinthe de l'ITA, le « petit gars » de Saint-Cyprien a fait ses bagages et est partie pour la Montérégie. À l'ITA, il a fait la rencontre de jeunes comme lui, originaires de partout au Québec. Jean-Mickaël est conscient qu'en plus de lui avoir apportés de belles amitiés, ses collègues constitueront son réseau de contact dans sa vie professionnelle.

Grâce à la formule alternance travail-études de sa formation, qui comporte des stages rémunérés en entreprise, Jean-Mickaël a pu prendre de l'expérience en occupant différentes fonctions dont commis aux pièces, mécanicien et représentant, en plus d'aller perfectionner son anglais en réalisant un stage chez un concessionnaire ontarien. Dans ses cours, il a reçu des notions de représentation, de relations humaines et de service à la clientèle qui le guideront dans son métier. C'est sans compter le lot de connaissances acquises durant sa formation et directement liées aux équipements et machineries : électronique, automatisation, géomatique, mécanique et robotique, plus les cours de comptabilité, d'économie, de gestion, d'environnement et de diagnostic.

Fraîchement diplômé, le jeune homme n'en est pourtant pas moins compétent pour occuper ses nouvelles fonctions à temps plein chez Alcide Ouellet et fils inc. en tant que représentant des ventes pour les secteurs de Rivière-du-Loup, Les Basques et Rimouski. La troisième génération semble fin prête à assurer la relève chez Alcide Ouellet et fils inc.

