

Commerce, spécialité : Assistant Marketing-vente en secteur alimentaire

RNCP11133 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312p, 312n, 312m
Code(s) ROME	M1705, M1703, D1406, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Rennes I

<http://www.univ-rennes1.fr>

INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

La formation prépare au métier d'assistant marketing/vente en secteur alimentaire. Ce cadre intermédiaire polyvalent assure la responsabilité ou participe au développement d'un produit ou d'une ligne de produits, depuis leur conception jusqu'à la gestion commerciale des produits présents sur le marché.

Il dispose également d'une opérationnalité directe dans la prise en charge d'un certain nombre de travaux (plaquettes, films publicitaires, sites internet...) liés aux fonctions marketing et développement commercial qui étaient jusqu'à présent confiés à des prestataires extérieurs de l'entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le diplômé de la licence professionnelle "Commerce", spécialité « Assistant Marketing/Vente en secteur alimentaire » est capable :

- d'analyser et d'appréhender avec précision la logique du marché et de l'environnement de son entreprise,
- d'identifier et d'anticiper les besoins évolutifs des clients,
- de générer et de sélectionner des idées de produits nouveaux ou d'opportunités pour l'entreprise, en s'appuyant sur les analyses réalisées,
- de travailler en mode projet et en équipe pluridisciplinaire : il articule son action à celle des fonctions contribuant au processus d'innovation (notamment la R&D) et au processus de gestion des produits existants (notamment la production),
- de participer à la préparation des budgets afférents aux projets sur lesquels il travaille,
- de formuler et de tester des concepts marketing (cible, bénéfice, attributs et positionnement du produit) adaptés en termes de faisabilité économique, technique, humaine et organisationnelle,
- de participer à la mise au point et au développement de produits nouveaux : élaborer des cahiers des charges, mener des tests (packaging, marque, marchés test ...),
- de proposer des plans d'action marketing orientés client (cibles, gamme de produits, marque, packaging, prix de vente, réseaux de distribution, mix de communication),
- de concevoir et de créer des supports de communication (plaquettes, sites, films...),
- d'élaborer l'argumentaire de vente ainsi que les supports d'aide à la vente (selling book),
- d'assister la force de vente,

- de suivre l'évolution commerciale du produit et/ou de la gamme.

Le diplômé de la licence professionnelle "Commerce", spécialité « Assistant Marketing Vente en secteur alimentaire » :

- maîtrise et utilise les techniques de communication écrites et orales,
- maîtrise les outils et méthodes de veille, de collecte et d'analyse de données internes et externes,
- maîtrise les logiciels courants de bureautique et des logiciels spécifiques de gestion de projet, de traitement de l'image, de montage vidéo, de conception de sites,
- utilise des méthodes de créativité, d'écoute active, d'animation dans la relation aux clients et/ou prestataires extérieurs, de management de proximité au sein de l'entreprise,
- communique en langues étrangères (anglais et une seconde langue vivante).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Du fait d'un recrutement auprès de Bac+2 tertiaires et de Bac+2 techniques, la formation permet d'acquérir un profil spécifique de compétences, en fonction de l'origine des étudiants :

- les Bac+2 tertiaires vont approfondir leurs compétences marketing-vente et apprendre à travailler avec des techniciens, ce qui est primordial pour ce type de fonction,
- les Bac+2 techniques pourront avoir 2 types de profil :
 - o s'ils s'orientent vers des postes techniques, ils auront acquis une capacité à travailler avec les collaborateurs marketing-vente (primordial) et à mieux comprendre leurs demandes et leurs manières de fonctionner,
 - o s'ils se réorientent vers des postes marketing-vente, ils bénéficieront d'une double compétence technique-marketing-vente, fort prisée par les entreprises.

Les diplômés se prépareront à intégrer :

- prioritairement le secteur alimentaire, à la fois pour les produits issus de la terre et de la mer. Ce secteur est l'un des plus dynamiques de l'économie nationale. Après plusieurs années de baisse, le nombre d'offres d'emploi de ce secteur, qui est le 2ème employeur français (Direct.emploi.com, 07), est en nette progression et 26% de ces offres concernent le commerce et le marketing. Les formations supérieures sont les plus demandées, les licences professionnelles, étant perçues comme représentant un bon compromis entre les Bac+2 et les Bac+5 (Apecita, 06). Selon l'ANIA (06), ce sont surtout les plus petites entreprises qui envisagent d'augmenter leurs effectifs. Ce poids lourd de l'industrie française offre donc de belles opportunités et recherche des jeunes.

En Bretagne, la 6ème région française pour la création d'emplois, les IAA se hisse à la 5ème place des secteurs qui recrutent le plus (Assedic, 07). Elle est devenue une région phare dans ce domaine grâce aux nombreuses innovations de ses entreprises et au pôle de compétitivité Valorial. Un tel dispositif permettra de créer des emplois directs et indirects, à horizon 2010 (Apec, 07).

Les étudiants pourront s'insérer plus précisément dans les secteurs NAF DA 15 (industries des viandes, du poisson, des fruits et légumes, des corps gras, industrie laitière, travail des grains, fabrication d'aliments pour animaux, autres industries alimentaires, industrie des boissons)

- et aussi, moins directement, tout autre secteur de la grande consommation, les compétences acquises lors de la formation étant facilement transposables à des secteurs où les problématiques restent les mêmes.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le titulaire du diplôme est directement opérationnel et peut prétendre à des emplois diversifiés :

- Assistant marketing,
- Assistant chef de produit,
- Assistant chef de marché,
- Assistant chef de marque,
- Technico-commercial en industries agroalimentaires.

Il peut travailler dans des structures variées :

- PME, grandes entreprises,
- sociétés de services et de conseils travaillant auprès d'entreprises alimentaires.

- Il peut être directement rattaché
- au directeur général de l'entreprise,
 - au chef de groupe marketing,
 - ou au responsable de la stratégie commerciale (directeur commercial ou du marketing).

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ
A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 931 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	42 589
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS
Formation initiale, Formation continue, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION
A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE
Membres de l'équipe pédagogique ayant contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — VAE
Enseignants chercheurs et professionnels

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER
Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.univ-rennes1.fr/>

<http://www.iutsb.univ-rennes1.fr>

<http://soie.univ-rennes1.fr/>

Université Rennes 1

IUT de St Brieuc

Service Orientation Insertion Entreprise

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/11133/>