

Responsable commercial pour l'agro-alimentaire

RNCP12309 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	221w
Code(s) ROME	M1707, D1407, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/01/2020

Certificateur(s)

Association RC2A "responsable commercial pour l'agro-alimentaire"

<http://www.rc2a-formation.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le « Responsable Commercial en agro-alimentaire » assume la responsabilité des ventes, en tant que chef de secteur, chef des ventes, category manager, responsable merchandising, responsable compte-clés. Son expérience professionnelle lui permet d'évoluer vers des fonctions de direction commerciale et/ou marketing.

Il détient une expertise en termes de connaissances produits, marchés, normes et usages sectoriels qu'il sait mettre en valeur auprès de ses différents interlocuteurs. Il sait expliquer la composition d'un produit alimentaire, prendre en compte les contraintes de logistique, de qualité, de sécurité, de traçabilité et d'hygiène.

Les activités de ce professionnel s'articulent autour de 3 domaines majeurs d'activités :

1. contribution à la définition et à la mise en œuvre d'une stratégie commerciale Agro-Alimentaire
2. gestion du portefeuille clients d'une entreprise agro-alimentaire
3. développement de l'activité et management de l'équipe commerciale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de :

- sélectionner et exploiter l'information utile à la prise de décisions stratégiques.
- conseiller la direction dans la définition de nouvelles stratégies et de plans d'action (investissement de nouveaux couples produits / marchés).
- concevoir et présenter le plan d'action commerciale en cohérence avec la stratégie.
- repérer et hiérarchiser les cibles, préparer et / ou superviser les plans de prospection.
- préparer les entretiens commerciaux, vendre et négocier en s'adaptant aux usages et spécificités du secteur agro-alimentaire.
- analyser et évaluer les résultats des négociations.
- analyser la satisfaction client et mettre en place des actions de fidélisation.
- constituer / adapter l'équipe commerciale et intégrer les nouveaux collaborateurs.
- animer et motiver la force de vente (réunions, suivi, coaching terrain, ...).
- conduire les entretiens d'évaluation, recenser les besoins en compétences et proposer des actions de formation et de stimulation.
- conduire des projets de développement des ventes (détermination des moyens, planification des actions en cohérence avec les calendriers des campagnes promotionnelles et publicitaires).

Blocs de compétences

RNCP12309BC01 — Contribution à la définition et à la mise en œuvre d'une stratégie commerciale en agro-alimentaire

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Contribuer à la mise en place et à la collecte du système d'informations décisionnelles de l'organisation en sélectionnant et exploitant de l'information utile.
- Être force de proposition et conseiller la direction dans la définition de nouvelles stratégies et de plans d'action concernant l'offre produits et services.
- Elaborer le plan d'action commerciale en fonction des ressources humaines et techniques disponibles et en cohérence avec la stratégie de l'entreprise

Modalités d'évaluation :

- Etude de cas d'entreprise agro alimentaire : marketing.
- Elaboration d'un plan d'action commerciale
- Note de synthèse sectorielle

Sanction :

Une attestation est remise aux candidats ayant obtenu ce bloc de compétences

RNCP12309BC02 — Gestion du portefeuille clients d'une entreprise agro-alimentaire

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Organiser l'activité de prospection, en repérant et hiérarchisant les cibles et en préparant ou supervisant le plan de prospection dans le respect des moyens et de la stratégie de l'entreprise et des spécificités de fonctionnement des entreprises agro-alimentaires. Elaborer les différents outils d'aide à la vente, écrits ou utilisés à l'oral, nécessaires à la mise en œuvre du plan de prospection comme les plaquettes entreprise, fiches produits, fiches techniques.
- Préparer les entretiens commerciaux en fixant ses stratégies, marges de manœuvre et solutions de repli en fonction des cultures, processus de référencement, environnements normatifs et juridiques spécifiques au secteur de l'agroalimentaire.
- Vendre et négocier des services ou des produits sur le terrain dans le respect de la stratégie de l'entreprise en élaborant des propositions commerciales adaptées.
- Evaluer et analyser les résultats des négociations pour prendre les mesures correctives nécessaires
- Assumer la gestion globale de la relation client y compris les litiges ou l'analyse de la satisfaction client et la mise en place des actions de fidélisation.

Modalités d'évaluation :

- Etude de cas d'entreprise agro alimentaire : définition d'une stratégie de prospection
- Grand oral de négociation
- rapport d'activités

Sanction :

Une attestation est remise aux candidats ayant obtenu ce bloc de compétences

RNCP12309BC03 — Développement de l'activité et management d'une équipe commerciale dans le secteur agro-alimentaire

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Organiser ou contribuer à la mise en place d'une force de vente en constituant et accompagnant l'équipe commerciale et intégrant les nouveaux collaborateurs en fonction des circuits de distribution
- Encadrer et accompagner l'équipe de vente des technico-commerciaux en mettant en place des actions d'animation, de motivation ou de recadrage
- Conduire les entretiens d'évaluation, recenser les besoins en compétences et proposer des actions de formation et de stimulation.
- Concevoir et manager des projets de développement des ventes pour la mise en œuvre de programmes et d'outils destinés à renforcer l'efficacité des équipes commerciales sur le terrain.

Modalités d'évaluation :

- Situation professionnelle reconstituée : management

Sanction :
Une attestation est remise aux candidats ayant obtenu ce bloc de compétences

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS
Les certifiés travaillent pour 78% dans les entreprises agroalimentaires. 75% d'entre elles comprennent plus de 50 salariés (dont 45% plus de 100 salariés), elles produisent et commercialisent des produits agroalimentaires. On peut noter une diversité importante des entreprises d'embauche qui vont de la PME jusqu'à la multinationale.

- TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES**
Les emplois occupés peuvent être :
- Responsable des ventes, - chef de produits,
 - Responsable de la stratégie commerciale,
 - Cadre technico-commercial,
 - Cadre de gestion administrative des ventes.

RÈGLEMENTATIONS 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)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

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

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE
Pourcentage des membres extérieurs à l'organisme délivrant la certification :

Au moins 30% d'extérieurs (représentants qualifiés des professions)

Répartition des représentants des salariés et des employeurs en pourcentage : 50 % employeurs / 50 % salariés

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE
Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/01/2020

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP4484

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34652

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/12309/>