

Manager du développement d'affaires en agrobusiness

RNCP15848 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312n, 221w
Code(s) ROME	H1102, D1402, M1707, M1402
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	09/12/2017

Certificateur(s)

TECOMAH

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le manager du développement d'affaires en agrobusiness exerce son activité principalement au sein d'entreprises de la sphère agricole : agrofourniture, production et transformation des produits agricoles, aménagement des espaces, distribution des produits alimentaires ou valorisation des produits non alimentaires (bio énergie, bio matériaux, etc.). Il peut agir également dans d'autres secteurs dans le cadre d'une activité commerciale ou d'étude et de conseil. Il est capable de définir un projet innovant de création d'entreprise, de gérer un projet à forte valeur ajoutée environnementale, d'animer ou de diriger des équipes pluridisciplinaires dans des contextes multiculturels locaux ou internationaux.

Il a une maîtrise de l'anglais et une culture scientifique suffisante pour pouvoir échanger avec des auditoires variés français ou étrangers (partenaires d'affaires privés ou publics, ingénieurs, experts, prescripteurs, fournisseurs et clients).

La certification s'organise autour de quatre domaines majeurs d'activités,

- Détection des affaires et définition du positionnement stratégique de l'offre (produits et/ou services).
- Construction d'une offre nouvelle en mobilisant les différentes contributions des acteurs potentiels internes et externes dans le respect des valeurs du développement durable.
- Gestion du développement des affaires, depuis leurs mises en œuvre jusqu'à l'évaluation de leurs performances globales dans un contexte multiculturel.
- Montage, pilotage et financement de projet à forte valeur ajoutée.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le certifié exerce des activités en lien avec l'analyse du marché, la définition de la stratégie marketing et le développement commercial. Pour piloter ces missions, il s'appuie sur une double compétence :

- d'une part, une expertise technique ou scientifique (biologie, horticulture, agroalimentaire, agrofourniture, services agricoles, aménagement des espaces) souvent acquise pendant sa formation initiale ou pendant son parcours professionnel
- d'autre part une capacité en matière de stratégie, de marketing et de management de projet.

La certification s'organise autour de cinq compétences clés à certifier,

- Rechercher et suivre les opportunités de nouveaux courants d'affaires pour son entreprise.
- Proposer des orientations stratégiques en cohérence avec l'activité et le positionnement de son entreprise.
- Concevoir des solutions globales et innovantes à forte valeur ajoutée en intégrant les exigences écologiques, juridiques et sociétales, développées conjointement par l'entreprise et son réseau de partenaires, permettant

d'atteindre des objectifs quantitatifs et qualitatifs (volume, chiffre d'affaires, parts de marché, notoriété, etc.).

C4. Suivre les projets d'affaires en portefeuille, dans un contexte pluridisciplinaire et multiculturel ; superviser et évaluer les différentes activités conduites.

C5. Concevoir, conduire en mode projet, le suivi d'une affaire à forte composante technique et écologique.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Manager du développement d'affaires en agrobusiness exerce son métier dans les entreprises de la sphère agricole avec ses déclinaisons dans l'agrofourniture, la production et la transformation des produits agricoles, l'aménagement des espaces, la distribution des produits alimentaires ou la valorisation des produits non alimentaires (bio énergie, bio matériau, etc.).

Il est présent en amont, dans toutes les activités en lien avec les grandes productions animales et végétales (agrofourniture, activités d'approvisionnement et de collecte de grains, de lait, etc...) ou avec l'aménagement des espaces.

Il est également présent en aval dans les activités de transformation des produits agricoles et de commercialisation des produits agroalimentaires.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Sa fonction principale est le management de l'activité stratégique, marketing et commerciale de l'entreprise. Il doit être capable de développer de nouvelles activités, comme la recherche de nouveaux débouchés pour les produits agricoles ou la mise en marché de nouveaux produits alimentaires. Nouvelles missions à conduire en conformité avec les attentes des consommateurs et des normes en vigueur (traçabilité, label de qualité, durabilité etc.).

Suivant la taille des entreprises (start-up, PME, grands groupes), il est capable de :

- définir les orientations stratégiques d'une organisation,
- prendre en compte les évolutions réglementaires et normatives de l'activité et d'intégrer en particulier les attentes en matière environnementale,
- construire l'activité commerciale et développer de nouveaux courants d'affaires afin de développer le CA et les parts de marché,
- gérer un projet à finalité commerciale à forte valeur ajoutée environnementale, d'animer ou de diriger des équipes dans un contexte multiculturel local ou international,
- conduire des actions d'étude ou de conseil,
- développer sa propre activité en créant son entreprise.

Pour illustration, on trouvera, ci-dessous, des intitulés de fiches métier 2012 de l'APECITA, association paritaire au service de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de l'environnement :

- dans les secteurs de l'agrofourniture (agroéquipements, semences, engrais et amendements, alimentation et santé animale, etc.), des services aux grandes productions agricoles (distribution, collecte de grain, de lait, etc.) et de l'aménagement (paysage, énergie, recyclage, etc.) :
 - o Directeur des ventes
 - o Chef de projet énergies renouvelable
 - o Chargé d'affaires
 - o Responsable commercial
 - o Conseiller agricole
- dans les secteurs de l'agroalimentaire (industrie laitière, industrie de la viande, alimentation animale, fruits et légumes, etc.) :
 - o Directeur commercial et Directeur marketing
 - o Chef de produit
 - o Chargé d'étude marketing
 - o Responsable des ventes

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)	2 928 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · 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)	54 222
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) 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

Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury de délivrance du titre est constitué de proferssionnels et de représentants de TECOMAH

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	09/12/2017
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP9100

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP29842

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.tecomah.fr/>

<http://www.tecomah.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/15848/>