

Responsable commercial en agrofourniture

RNCP1638 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	210w
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	12/04/2016

Certificateur(s)

TECOMAH

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable commercial en agrofourniture est responsable de la commercialisation de produits et de services en termes de volumes, de chiffre d'affaires et de marges. Il doit adapter, sur sa zone commerciale, l'offre d'entreprises multinationales, nationales ou régionales (coopératives, négoce, concessions...) spécialisée en semences, en phytosanitaires, en engrais, en machinisme ou en service à un secteur géographique agricole spécifique.

Les activités du Responsable Commercial en agrofourniture s'articulent autour de 3 pôles d'activités majeures :

- * Investiguer le marché pour contribuer à la définition de la politique commerciale
- * Construire et mettre en oeuvre la politique commerciale sur sa zone
- * Manager un projet ou une équipe commerciale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Trois compétences sont attestées :

- Participer aux réunions de direction générale et/ou de direction commerciale afin de contribuer concrètement à la préparation, l'élaboration et la mise en œuvre de la politique commerciale
- Assurer le suivi de ses actions et de ses clients en prenant les décisions en cohérence avec la politique commerciale de l'entreprise
- Constituer, encadrer, accompagner, former, motiver et évaluer une équipe au service d'un projet

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les offres d'emploi émanent majoritairement des entreprises du monde agricole et du paysage (production , services, coopératives, négoce, industries de la phytoprotection ...).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type d'emplois accessibles :

- * responsable des ventes,
- * responsable de la stratégie commerciale,
- * chef de produit,
- * cadre technico-commercial,
- * responsable de projet
- * cadre de la gestion administrative des ventes

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le métier de responsable commercial en agrofourniture n'est pas réglementé mais cependant les performances industrielles exigées dans le secteur AF ont pour conséquence d'élargir les responsabilités des entreprises de la filière en matière de composition et de contrôle de la fabrication des produits et/ou de services. Le responsable commercial doit connaître les principaux référentiels de normalisation et de certification en matière de produits agricoles.

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Apprentissage, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Le président du jury de certification est le président de délivrance du certificat ou par délégation son représentant. Le président est accompagné au moins d'un responsable pédagogique et d'au moins deux professionnels (représentant les employeurs et les salariés)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Conformément au règlement régissant le titre, le président du jury est le président de délivrance du certificat de la voie de la formation initiale ou par délégation son représentant. Le président est accompagné au moins d'un responsable pédagogique et d'au moins deux professionnels (représentant les employeurs et les salariés)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 12/04/2016

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

TECOMAH

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1638/>