

Conseiller technique de vente pour l'horticulture

RNCP1717 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	211w
Code(s) ROME	D1503
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	13/03/2009

Certificateur(s)

Chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP)

<http://www.ccip.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Titulaire du titre 'Conseiller technique de vente pour l'horticulture' exerce son activité dans la distribution spécialisée horticole ou du jardin, ou chez ses fournisseurs que sont les industries de la chimie, des semences, de la motoculture, des équipementiers, du mobilier et de la décoration, les industries horticoles et les optenteurs de variétés végétales...

Le Conseiller technique de vente pour l'horticulture :

- Analyse et exploite les données de son marché
- Elabore la politique commerciale de l'entreprise
- Conseille, prospecte et négocie, anime une équipe commerciale
- Prend en compte les spécificités techniques de ses produits (sciences et techniques horticoles, art du paysage, phytosanitaires, engrais et amendement, motoculture...)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le Conseiller technique de vente pour l'horticulture doit être capable de : - Assurer une veille économique

- Elaborer une politique commerciale à partir des données marketing
- Elaborer le plan d'action commerciale
- Mener une action de conseil, de prospection et de négociation
- Manager une équipe commerciale
- Assurer une veille technologique produit
- Collaborer au lancement de nouveaux végétaux, fournitures, matériels et équipements
- Intégrer les contraintes spécifiques du monde horticole et des industries y référant (chimie, semences, motoculture, mobilier et décoration ...)
- Anticiper et gérer le risque produit horticole ou du jardin

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises de distribution spécialisées horticole ou jardin, PME, grandes entreprises

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Dans la distribution spécialisée, il encadre une équipe d'employés libre-service et de vendeurs. Dans les firmes, il

débute sa carrière en tant que technico-commercial et évolue dans un délai de 2 à 5 ans vers des responsabilités d'encadrement d'équipe et de responsabilité régionale.

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)	Faible (2/5)
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible, Conditions de travail contraignantes
Salaire médian (mensuel)	1 825 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	4 121
Jugés difficiles à recruter	35 %
Emplois saisonniers	23 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE

80 % professionnels, 20 % formateurs

COMPOSITION DU JURY — VAE

4 membres dont 2 professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	13/03/2009
--	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1717/>