

Responsable commercial(e) en agrobusiness

RNCP27792 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	210w
Code(s) ROME	D1402, A1301
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	03/03/2020

Certificateur(s)

CHAMBRE DE COMMERCE ET D INDUSTRIE DE REGION PARIS ILE DE FRANCE - SERVICES CENTRAUX DG
 · SIRET : 13001727000013

<http://www.cci-paris-idf.fr/>

CHAMBRE DE COMMERCE ET D INDUSTRIE DE REGION PARIS ILE DE FRANCE · SIRET : 13001727000112

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

La/le responsable commercial en agrobusiness est responsable de la commercialisation des produits et des services pour le compte de coopératives, de négoce agricole, de concessions de matériel agricole ou d'aménagement d'espaces verts. Dans un secteur spécialisé où les technologies de l'information prennent de plus en plus de place, et en s'appuyant sur ces compétences techniques, la/le responsable commercial en agrobusiness doit savoir conseiller son client et lui proposer une offre adaptée à sa production.

Dans le domaine de l'agrobusiness la/le responsable commercial(e) met en œuvre la politique commerciale de son entreprise:

Ses principales activités sont :

- La recherche et la sélection d'information sur les différents périmètres du marché agricole
- Le choix ou la conception d'outils adaptés au suivi et à l'analyse des données
- Le diagnostic des enjeux de son entreprise au sein de sa filière agricole
- La détermination des potentiels de développement du secteur
- La conception d'un plan d'action commercial en lien avec le marketing
- L'élaboration d'un budget prévisionnel
- La participation aux actions commerciales
- L'analyse des actions et les préconisations d'amélioration
- La définition d'une stratégie de prospection en adéquation avec les milieux agricoles
- Le choix des outils la conduite de la prospection
- Le collecte et le suivi des informations sur une base clients
- Le conseil économique, juridique, technique dans le cadre du suivi des productions animales ou végétales
- L'évaluation du risque financier
- La proposition de solutions pouvant inclure une reprise de matériel ou une collecte de production agricole
- La gestion de situations d'opposition
- La présentation d'offres complémentaires
- La fidélisation du client au travers du suivi de sa production agricole
- Le suivi de son activité commerciale
- La planification de de ses différentes activités en fonction de ses objectifs, de la saisonnalité de la production et de

la zone géographique

- L'organisation de la logistique amont et aval en lien avec les services internes et externes de l'entreprise
- La mise en service du produit et/ou du service adaptée en assurant la formation du ou des utilisateurs si nécessaires
- Le suivi du fonctionnement du produit et/ou du service sur le long terme
- La participation au recrutement et à l'intégration dans l'équipe en collaboration avec les ressources humaines
- L'organisation et l'animation de la force de vente et la répartition du portefeuille clients
- La définition des objectifs collectifs et individuels
- Le suivi de l'activité des commerciaux
- L'évaluation des collaborateurs et des possibilités de montée en compétence

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- Contribuer à l'élaboration et à la mise en œuvre de la politique commerciale dans une entreprise d'agrobusiness
- Construire un projet commercial pour accompagner le client dans un environnement agricole
- Organiser son activité et piloter la force de vente

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Concession de machines agricoles, distribution agricole avec les coopératives, les négoce et leurs centrales d'achat, fabricants d'agrofouriture (semences, fertilisants, protection des plantes, constructeurs), entreprises du paysage, Les banques et assurances à caractère agricole

On note une diversité des entreprises qui embauchent :

- PME bien structurées telles que les concessionnaires de machinisme et les négoce,
- Grandes entreprises de distribution (coopératives régionales),
- Entreprises multinationales (semences, fertilisants, protections des plantes, constructeurs).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable commercial/e
- Chargé/e de clientèle
- Conseiller/ère commercial/e technique
- Chef/fe de secteur
- Titulaire grands comptes
- Inspecteur/trice des ventes

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Dans le cadre de la vente des produits de protection des plantes, les commerciaux doivent être habilités à prodiguer un conseil vis-à-vis de leurs clients.

Ainsi toute action qui porte sur la distribution, le conseil, la vente de produits phytopharmaceutiques est soumise à la détention du certificat individuel (CERTIPHYTO) qui atteste de connaissances suffisantes pour utiliser les produits en sécurité et en réduire leur usage.

Depuis le 1er octobre 2013 les commerciaux des coopératives et des négoce agricoles doivent également être détenteurs de ce certificat qui est généralement financé par l'entreprise.

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)	2 947 €

Familles professionnelles (FAP)	A2X70 — Techniciens et agents d'encadrement d'exploitations agricoles · tension 4/5 (Élevée) A2X90 — Ingénieurs, cadres techniques de l'agriculture · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	32 838
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	A2X70 — Techniciens et agents d'encadrement d'exploitations agricoles A2X90 — Ingénieurs, cadres techniques de l'agriculture R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

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, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

1 président/e de jury

2 professionnels/les en activité (1 représentant/e des salariés/es, 1 représentant/e des employeurs/euses)

2 représentants/tes de l'organisme de formation

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 03/03/2020

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34651

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

TECOMAH

<http://www.tecomah.fr>

<http://www.campus.cci-paris-idf.fr>

<http://www.cci-paris-idf.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/27792/>