

CQP Attaché(e) commercial(e) du secteur alimentaire

RNCP28780 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Sans niveau – le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé
Code(s) NSF	221w
Formacode(s)	34581
Code(s) ROME	D1501
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3102 — Boulangerie pâtisserie industrielle
Date d'échéance	05/08/2022

Certificateur(s)

OCAPIAT · SIRET : 84475200600024

Commission paritaire nationale de l'emploi (CPNE) des branches du secteur alimentaire - OPCALIM
<http://www.opcalim.org>

OCAPIAT · SIRET : 84475200600016

Partenaires habilités

59 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 59 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AFPI LIMOUSIN	77807367600034	Former et organiser l'évaluation
AFPI PAYS DE LA LOIRE	78835426400046	Former et organiser l'évaluation
AFPMA FORMATION	51490360800016	Former et organiser l'évaluation
AGRO ALIMENTAIRE FORMATION CONSEIL	44045444500022	Former et organiser l'évaluation
ALLIANCE FORMATION POUR L'INDUSTRIE	44535705600040	Former et organiser l'évaluation
ALQUAL CONSEIL ET EXPERTISE (ALIMENTAIRE QUALITE CONSEIL ET EXPERTISE)	42024773600051	Former et organiser l'évaluation
ALQUAL CONSEIL ET EXPERTISE (ALIMENTAIRE QUALITE CONSEIL ET EXPERTISE)	42024773600085	Former et organiser l'évaluation
ALQUAL CONSEIL ET EXPERTISE (ALIMENTAIRE QUALITE CONSEIL ET EXPERTISE)	42024773600093	Former et organiser l'évaluation
ASS FORMATION PERFECT INDUSTR SUCRIERES	78467283400016	Former et organiser l'évaluation
ASS FORMATION PROF INDUSTRIE ISERE	48414887900014	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'attaché commercial du secteur alimentaire, contribue au développement des ventes dans le respect de l'application de la politique commerciale et des objectifs fixés. Il intervient sur un ensemble de points de ventes à l'intérieur d'un secteur géographique donné et assure le suivi de sa clientèle, à qui il apporte conseils et services.

Il est également amené à prospecter de nouveaux clients pour atteindre ses objectifs.

Par ailleurs, l'attaché commercial du secteur alimentaire met en œuvre des méthodes et des techniques très précises qui nécessitent de l'organisation et des savoir-faire spécifiques.

Il exerce sa fonction sous la responsabilité d'un chef des ventes, directeur régional, directeur commercial ou directeur général.

Ainsi, les principales activités de l'attaché commercial du secteur alimentaire s'articulent autour des 3 missions suivantes :

- Organisation et gestion des activités de son secteur
- Développement des activités de (re)vente auprès des clients
- Recueil, traitement et diffusion des informations

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

Développer un argumentaire professionnel pour appuyer l'activité commerciale

- Utiliser les produits, les technologies, les éléments de la culture et les spécificités de l'entreprise pour en faire des avantages concurrentiels dans les activités de vente.
- Identifier les incidences des évolutions socioculturelles de la consommation sur le fonctionnement de l'entreprise et de ses clients pour leur proposer des améliorations.
- Adapter son activité aux caractéristiques du secteur géographique attribué (nombre de points de vente, chiffre d'affaires, volume par magasin, potentiel de vente, interlocuteurs) pour des interventions pertinentes auprès des clients.
- Identifier l'interlocuteur décideur chez un client pour optimiser la prospection, l'argumentaire de vente et les propositions d'amélioration.

Utiliser les techniques commerciales pour favoriser ou développer les ventes / reventes

- Utiliser les ratios, les documents de suivi et de liaison (clients/activités) et les schémas d'organisation des tournées pour assurer le bon fonctionnement de l'équipe commerciale et la pertinence des interventions auprès des clients.
- Utiliser les outils et données d'analyse du secteur géographique pour déterminer les potentiels et décliner les objectifs.
- Utiliser les schémas de visite, les documents, les supports et les techniques d'entretien pour optimiser la vente et la revente.
- « Lire » les rayons des points de vente (présence, présentation, prix, promotion) afin de veiller à la disponibilité et à la conformité des produits et prix présentés.
- Faire des propositions d'optimisation (aménagement, implantation, etc.) pour l'amélioration de la marche des affaires.
- Utiliser les différentes applications micro-informatiques et télématiques pour la préparation de visites, pour le contrôle des points de vente, pour l'élaboration de préconisations auprès du client, et pour la transmission d'information à la hiérarchie.
- Se tenir informé des plages de commandes des clients pour préparer les tournées de son secteur.
- Rechercher les causes à l'origine des dysfonctionnements (ruptures, etc.) chez un client afin de proposer des améliorations pertinentes.
- Poser des questions permettant d'élargir sa connaissance du client.

Développer les comportements et attitudes professionnels propres au métier

- Être en éveil de façon permanente sur son secteur (curiosité) afin d'assurer la fidélisation et l'évolution du portefeuille de clients.

- Se tenir informé des évolutions commerciales pour intervenir dans les meilleures conditions auprès des clients et pour assurer un suivi fiable du portefeuille de clients.
- Entendre et savoir utiliser ce que dit le client pour répondre aux mieux à ses exigences et le fidéliser.
- S'affirmer et maîtriser ses émotions pour garantir la pertinence de son argumentaire, et assurer une relation commerciale constructive et positive.
- Prévoir et travailler de manière régulière, économique et ordonnée pour le bon fonctionnement de l'équipe commerciale et pour la qualité de ses résultats.
- S'auto motiver et être ouvert aux attentes et propositions des clients et de l'entreprise pour optimiser son volume de vente et la qualité des informations fournies au client.
- Être force de proposition dans un souci de coordination des activités, d'optimisation du volume de ventes, et de qualité de règlement des litiges.
- S'adapter aux situations, aux différents interlocuteurs et au travail en équipe pour l'efficacité de la coordination avec les membres de l'équipe ou le service concerné.
- Se reconnaître dans la culture et les produits de l'entreprise (en être « l'ambassadeur ») pour assurer l'évolution du portefeuille client et du volume des ventes.
- Faire preuve d'anticipation dans l'organisation, le développement et la gestion des activités sur son secteur.

Blocs de compétences

RNCP28780BC01 — Développer les comportements et attitudes professionnels propres au métier

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif des compétences évaluées :

?Être en éveil de façon permanente sur son secteur (curiosité) afin d'assurer la fidélisation et l'évolution du portefeuille de clients.

?Se tenir informé des évolutions commerciales pour intervenir dans les meilleures conditions auprès des clients et pour assurer un suivi fiable du portefeuille de clients.

?Entendre et savoir utiliser ce que dit le client pour répondre aux mieux à ses exigences et le fidéliser.

?S'affirmer et maîtriser ses émotions pour garantir la pertinence de son argumentaire, et assurer une relation commerciale constructive et positive.

?Prévoir et travailler de manière régulière, économique et ordonnée pour le bon fonctionnement de l'équipe commerciale et pour la qualité de ses résultats.

?S'auto motiver et être ouvert aux attentes et propositions des clients et de l'entreprise pour optimiser son volume de vente et la qualité des informations fournies au client.

?Être force de proposition dans un souci de coordination des activités, d'optimisation du volume de ventes, et de qualité de règlement des litiges.

?S'adapter aux situations, aux différents interlocuteurs et au travail en équipe pour l'efficacité de la coordination avec les membres de l'équipe ou le service concerné.

?Se reconnaître dans la culture et les produits de l'entreprise (en être « l'ambassadeur ») pour assurer l'évolution du portefeuille client et du volume des ventes.

?Faire preuve d'anticipation dans l'organisation, le développement et la gestion des activités sur son secteur.

Modalités d'évaluation :

questionnaire à visée professionnelle (études de cas, schémas à commenter, questions ouvertes)

Et / Ou

mise en situation professionnelle ou reconstituée suivi d'un entretien avec l'organisme évaluateur

RNCP28780BC02 — Utiliser les techniques commerciales pour favoriser ou développer les ventes / reventes

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif des compétences évaluées :

?Utiliser les ratios, les documents de suivi et de liaison (clients/activités) et les schémas d'organisation des tournées pour assurer le bon fonctionnement de l'équipe commerciale et la pertinence des interventions auprès des clients.

?Utiliser les outils et données d'analyse du secteur géographique pour déterminer les potentiels et décliner les objectifs.

?Utiliser les schémas de visite, les documents, les supports et les techniques d'entretien pour optimiser la vente et la revente.

?« Lire » les rayons des points de vente (présence, présentation, prix, promotion) afin de veiller à la disponibilité et à la conformité des produits et prix présentés.

?Faire des propositions d'optimisation (aménagement, implantation, etc.) pour l'amélioration de la marche des affaires.

?Utiliser les différentes applications micro-informatiques et télématiques pour la préparation de visites, pour le contrôle des points de vente, pour l'élaboration de préconisations auprès du client, et pour la transmission d'information à la hiérarchie.

?Se tenir informé des plages de commandes des clients pour préparer les tournées de son secteur.

?Rechercher les causes à l'origine des dysfonctionnements (ruptures, etc.) chez un client afin de proposer des améliorations pertinentes.

?Poser des questions permettant d'élargir sa connaissance du client.

Modalités d'évaluation :

questionnaire à visée professionnelle (études de cas, schémas à commenter, questions ouvertes)

Et / Ou

mise en situation professionnelle ou reconstituée suivi d'un entretien avec l'organisme évaluateur

RNCP28780BC03 — Développer un argumentaire professionnel pour appuyer l'activité commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif des compétences évaluées :

?Utiliser les produits, les technologies, les éléments de la culture et les spécificités de l'entreprise pour en faire des avantages concurrentiels dans les activités de vente.

?Identifier les incidences des évolutions socioculturelles de la consommation sur le fonctionnement de l'entreprise et de ses clients pour leur proposer des améliorations.

?Adapter son activité aux caractéristiques du secteur géographique attribué (nombre de points de vente, chiffre d'affaires, volume par magasin, potentiel de vente, interlocuteurs) pour des interventions pertinentes auprès des clients.

?Identifier l'interlocuteur décideur chez un client pour optimiser la prospection, l'argumentaire de vente et les propositions d'amélioration.

Modalités d'évaluation :

questionnaire à visée professionnelle (études de cas, schémas à commenter, questions ouvertes)

Et / Ou

mise en situation professionnelle ou reconstituée suivi d'un entretien avec l'organisme évaluateur

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Industries agro-alimentaires

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Attaché(e) commercial(e)

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)

Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.

Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 683 €
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service · tension 2/5 (Faible) 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	68 936
Jugés difficiles à recruter	25 %
Emplois saisonniers	37 %
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Jury constitué :

- d'un représentant de l'organisation patronale,
- d'un représentant des organisations syndicales de salariés,
- d'un représentant de l'OPCA.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	05/08/2022
--	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.ocapiat.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28780/>