

Manager du développement d'affaires en agrobusiness

RNCP29842 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312n, 221w
Formacode(s)	21551
Code(s) ROME	H1102, D1402, M1707, M1402
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	08/02/2022

Certificateur(s)

ECOLE SUPERIEURE DES METIERS DE LA VILLE DE DEMAIN-CCI PARIS ILE-DE-FRANCE EDUCATION ·
SIRET : 88944585400025

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

La fonction principale du Manager du Développement D'affaires en Agrobusiness 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 ou la mise en marché de nouveaux produits et/ou services. Ces missions sont à conduire en conformité avec les attentes des consommateurs et des normes en vigueur (traçabilité, label de qualité, durabilité ...). Sa fonction nécessite de maîtriser le management des ressources humaines mais également les aspects budgétaires, les achats le management d'équipe et la relation commerciale.

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat

- Réalisation d'une veille et détermination de la stratégie marketing et commerciale
- Création d'une nouvelle activité ou le développement une nouvelle offre commerciale sous toutes ses composantes
- Commercialisation d'une offre auprès de comptes clés ou de réseaux partenaires
- Pilotage d'une unité opérationnelle

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

Bloc 1 : Réaliser une veille et déterminer la stratégie marketing et commerciale

Bloc 2 : Créer une nouvelle activité ou développer une nouvelle offre commerciale sous toutes ses composantes

Bloc 3 : Commercialiser une offre auprès de comptes clés ou de réseaux de partenaires

Bloc 4 : Piloter une unité opérationnelle

Blocs de compétences

RNCP29842BC01 — Créer une nouvelle activité ou développer une nouvelle offre commerciale sous toutes ses composantes

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Constituer un groupe projet

Proposer un produit ou un service innovant

Etudier la faisabilité du projet
 Tester le prototypage de l'offre
 Proposer une planification des actions
 Elaborer le business plan
 Défendre la rentabilité du projet auprès des décideurs internes et/ou externes à l'entreprise.
 Choisir les outils et les supports commerciaux adaptés afin de commercialiser la nouvelle offre
 Construire un argumentaire de vente crédible afin d'optimiser la commercialisation
 Modalités d'évaluation
 en formation initiale ou continue :
 Production attendue : un projet de développement innovant
 Modalités de réalisation : cette épreuve fera l'objet d'une présentation écrite et orale collective, partir d'une situation réelle ou reconstituée - Evalué par un formateur et un professionnel
 En VAE :
 description d'un projet de développement
 + un dossier de preuves
 Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat(e) à l'issue de la validation de ce bloc de compétences.

RNCP29842BC02 — Réaliser une veille et déterminer la stratégie marketing et commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Assurer une veille économique, réglementaire, technologique
 Repérer les attentes des clients actuels et potentiels
 Préparer des tableaux de synthèse sur l'activité de l'entreprise
 Analyser les forces et les faiblesses de l'entreprise
 Etablir un diagnostic
 Détecter les axes de développement possibles
 Proposer une stratégie de développement marketing et commercial

Modalités d'évaluation

en formation initiale ou continue :

Production attendue : un diagnostic stratégique et une préconisation de développement

Modalités de réalisation : cette production fera l'objet d'une présentation écrite et orale individuelle, partir d'une situation réelle ou reconstituée - Evalué par un formateur et un professionnel

En VAE :

un diagnostic stratégique et une préconisation de développement + un dossier de preuves

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat(e) à l'issue de la validation de ce bloc de compétences.

RNCP29842BC03 — Piloter une unité opérationnelle

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Créer ou adapter des indicateurs de performance et des tableaux de bord afin de suivre l'activité
 Procéder à des choix de gestion
 Préconiser des axes d'amélioration
 Déterminer les produits, ou services, et les volumes d'achat auprès des fournisseurs
 Négocier avec les fournisseurs, dans un contexte national ou international
 Organiser la chaîne d'approvisionnement, du fournisseur au client final
 Adapter la force de vente afin d'atteindre les objectifs.
 Recruter de nouveaux collaborateurs
 Décliner les objectifs de chaque collaborateur.

Définir une organisation

Accompagner les équipes

Gérer les situations conflictuelles

Modalités d'évaluation

en formation initiale ou continue :

1/Production attendue : la gestion économique d'une unité

Modalités de réalisation : cette épreuve fait l'objet d'un oral collectif, à partir d'une situation réelle ou reconstituée - Evalué par un formateur

2/Production attendue : la gestion des achats de marchandises/services et leur impact sur la chaîne de valeur d'une entité

Modalités de réalisation : cette épreuve est une étude de cas individuelle, à partir d'une situation réelle ou reconstituée - Evalué par un formateur

3/Production attendue : la réalisation d'un profil de poste

Modalités de réalisation : cette épreuve est une étude de cas, à partir d'une situation réelle ou reconstituée - Evalué par un formateur

4/Production attendue : les modalités de management d'un changement organisationnel

Modalités de réalisation : cette épreuve est orale et collective, à partir d'une situation réelle ou reconstituée - Evalué par un formateur

En VAE :

description de la gestion économique d'une unité + un dossier de preuves

Description de la gestion des achats de marchandises et la chaîne de valeur d'une entité + un dossier de preuves

Description de La réalisation d'un profil de poste + un dossier de preuves

Description des modalités de management d'un changement organisationnel + un dossier de preuves

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat(e) à l'issue de la validation de ce bloc de compétences.

RNCP29842BC04 — Commercialiser une offre auprès de comptes clés ou de réseaux de partenaires

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Segmenter la clientèle et identifier les comptes clés

Evaluer son potentiel d'affaires et les risques éventuels

Analyser les besoins du client afin de faire une proposition adaptée

Elaborer une proposition personnalisée

Mener une négociation complexe, à forts enjeux pour le client et le vendeur.

Valider l'offre dans toutes ses composantes

Négocier les objectifs à réaliser

Former les équipes commerciales et/ou les membres du réseau sur les méthodes de vente et les technologies

Animer la force vente interne et/ou externe

Analyser les résultats afin de proposer des actions correctives

Modalités d'évaluation

en formation initiale ou continue :

1/Production attendue : un plan de compte

Modalités de réalisation : cette épreuve fera l'objet d'une présentation écrite individuelle, à partir d'une situation réelle ou reconstituée - Evalué par un formateur

2/Production attendue : une négociation complexe avec un compte-clé

Modalités de réalisation : cette épreuve est orale et individuelle, à partir d'une situation réelle ou reconstituée - Evalué par un formateur

3/Production attendue : les modalités d'animation d'un réseau de vente interne ou externe

Modalités de réalisation : Cette épreuve est une étude de cas individuelle, à partir d'une situation réelle ou reconstituée - Evalué par un formateur

En VAE :

description d'un plan de compte et d'une négociation

+ un dossier de preuves

Description d'une situation d'animation d'équipe de vente interne ou externe + un dossier de preuves

Un certificat des compétences attestées selon les modalités d'évaluation décrites sera délivré à chaque candidat(e) à l'issue de la validation de ce bloc de compétences.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'agrobusiness englobe toutes les activités de la sphère agricole, avec ses déclinaisons dans l'agrofourniture, l'agroéquipement, la production et la transformation des produits agricoles, l'aménagement des espaces, la production et la distribution des produits alimentaires ou la valorisation des produits non alimentaires (bio énergie, bio matériaux,...).

Le/la Manager du développement d'affaires en agrobusiness est présent en amont de la filière agricole, dans toutes les activités en lien avec les grandes productions animales et végétales (fourniture, équipements, activités d'approvisionnement et de collecte de grains, de lait,...) ou avec l'aménagement des espaces.

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

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Directeur des ventes
- Directeur marketing
- Ingénieur commercial ou d'affaires
- Chargé d'affaires
- Conseiller agricole
- Responsable des ventes
- Responsable d'une agence commerciale

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le métier de manager du développement d'affaires en agrobusiness n'est pas réglementé mais cependant, les performances industrielles exigées ont pour conséquence d'élargir les responsabilités des entreprises de la filière, en matière de RSE, d'environnement, de composition et de contrôle de la fabrication des produits.

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.

L'industrie agroalimentaire est soumise, spécifiquement, aux normes en vigueur de Qualité / Hygiène / Sécurité / Environnement. En conséquence, les industries alimentaires recherchent du personnel de plus en plus qualifié dans les domaines cités, en raison notamment, du développement des relations avec la grande distribution et d'une automatisation croissante des processus de production.

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

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, VAE

Le jury de délivrance du titre est constitué 5 personnes :

- 1 président de jury
- 2 professionnels en activité (1 représentant des salariés, 1 représentant des employeurs)
- 2 représentants de l'organisme de formation

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le jury de délivrance du titre est constitué 5 personnes :

- 1 président de jury
- 2 professionnels en activité (1 représentant des salariés, 1 représentant des employeurs)
- 2 représentants de l'organisme de formation

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 570 €
Selon la branche	5 402 € – 8 124 €
Prise en charge	Branches concernées
7 570 €	Valeur par défaut · 199 branches
8 124 €	CPNE de l'agriculture, CPNE des Métiers de la Transformation des Grains, CPNE du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés, CPNIEFP dans la coopération agricole
7 650 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire, CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
7 356 €	CPNEFP des commerces de gros
7 350 €	CPNEFP ICGV entreprises de la viande
6 885 €	CPNE chimie
6 424 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
5 950 €	CPNEFP de la métallurgie

5 525 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites
5 402 €	CPNE désinfection, désinsectisation et dératisation

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 08/02/2022

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP15848

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP37068

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

<http://www.tecomah.fr>

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/29842/>