

Chef de projet commercial pour l'agroalimentaire et services associés

RNCP30271 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	221w
Formacode(s)	21551
Code(s) ROME	H1102, D1406, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/04/2022

Certificateur(s)

ESCAIA · SIRET : 82948645500019

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le chef de projet commercial pour l'agro-alimentaire a des responsabilités d'agence, et/ou de secteur, de région, de produits, de dépôt, de rayon, d'activités logistiques et d'achats.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités ou compétences attestées :

- Capacité de gérer un budget lié à la responsabilité d'activité effective
- Capacité à développer des objectifs de ventes et d'achats
- Capacité à animer et à gérer une équipe de commerciaux et de techniciens
- Capacité à rapporter au directeur commercial ou marketing ou chef de produit

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Entreprises coopératives agricoles et agro-alimentaires - Entreprises industrielles agro-alimentaires

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles : - cadre commercial

- technico-commercial
- chef de projet commercial pour l'agro-alimentaire

RÈGLEMENTATIONS 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)	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)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

- Présidente de la Coopérative Oléicole de Millas, nommé par le conseil d'administration de l'ESCAIA
- Président de la COPIREF Languedoc-Roussillon
- Directrice du CFPPA Pézenas-Béziers
- Agroéconomiste FRCA L/R
- Directeur de la Coopérative « Vignerons de Montpeyroux »
- Enseignant à l'ESCAIA

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Idem

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	9 681 €
Selon la branche	9 681 € – 10 228 €
Prise en charge	Branches concernées
9 681 €	Valeur par défaut · 211 branches
10 228 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
9 835 €	CPNEFP ICGV entreprises de la viande

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/04/2022

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP28155

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<http://www.escaia.fr>
COEPTIS

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/30271/>