

Responsable Commercial en Agrobusiness

RNCP34651 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	210w, 210, 211w
Formacode(s)	21084, 21032, 21022
Code(s) ROME	A1301, D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	29/05/2020
Date d'échéance	29/05/2023

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

La certification de Responsable commercial en agrobusiness répond aux besoins en compétences spécifiques des entreprises de ce secteur. Qu'elles soient distributeurs (coopératives/négoce en grandes cultures), fournisseurs de semences, d'engrais ou entreprises d'agroéquipement (commercialisation de tracteur, moissonneuse, semoir,...), ces entreprises doivent faire appel à des responsables commerciaux connaissant bien les filières agricoles, capables d'apporter conseils et expertises dans le cadre de la vente des produits, matériels et services proposés.

S'adressant aux agriculteurs dans le cadre de productions végétales ou animales, le responsable commercial en agro-business est amené à la fois à vendre ses produits/services et à acheter les productions de ses clients, en tenant compte des cours du moment. S'adressant aux commerciaux d'un réseau de distribution d'équipement, il est amené à promouvoir les équipements mais également les contrats de financement et de maintenance de ces équipements. Dans les filières agricoles, la fonction commerciale est ainsi complexifiée et nécessite des compétences sur de multiples champs.

Le Responsable commercial en agrobusiness intervient sur un marché agricole étendu comptant une diversité de productions et d'implantations géographiques (515 000 exploitations agricoles recensées).

Par ailleurs, les filières agricoles sont impactées par des évolutions techniques, réglementaires, sociétales et environnementales sur lesquelles le Responsable commercial en agro-business doit assurer une veille régulière.

ACTIVITÉS VISÉES

Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale d'une entreprise d'agrobusiness

Développer le portefeuille clients en assurant un conseil réglementaire, technique et financier

Piloter une offre commerciale jusqu'à la mise en exploitation du produit ou du service

Manager une équipe commerciale

Responsable commercial

- Chargé d'affaires - Technico-commercial - Commercial - Chargé de clientèle - Responsable de secteur - Responsable Grands Comptes - Inspecteur des ventes

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale en organisant la collecte et le traitement d'information à partir de sources sélectionnées, exploiter les résultats d'une veille sur les évolutions économique, sociologique, écologique, technologique, politique et réglementaire du secteur de l'agro-business, en tenant compte des données internes de

son entreprise afin de contribuer à la formulation de préconisations en matière de stratégie commerciale.

Rechercher les sources d'informations pertinente à exploiter au regard du secteur sélectionné de l'agro-business, en repérant les plus significatives , afin de collecter les données utiles à prendre en compte pour l'entreprise .

Analyser les données collectées à partir du travail de veille documentaire et auprès de son réseau professionnel, en identifiant les évolutions pouvant impacter l'activité de l'entreprise, afin de les intégrer à la réflexion sur son positionnement.

Analyser les forces et faiblesses de l'entreprise au regard des évolutions détectées et de la situation de ses concurrents,

évaluer le positionnement de l'entreprise sur son marché, afin de repérer les risques et les potentiels de développement

Formuler des préconisations et les faire valider par sa Direction afin d'ajuster la stratégie marketing et commerciale à mettre en œuvre.

Définir un plan d'action commercial opérationnel en tenant compte des analyses réalisées dans le cadre de la veille, des spécificités du marché (semence, alimentation animale, production animale, production végétale, paysage, équipement,...) et en s'assurant de sa cohérence avec la stratégie définie par l'entreprise, afin de contribuer au développement des ventes.

Structurer les actions à mettre en œuvre en déterminant pour chacune les objectifs à atteindre , les moyens humains et à mobiliser, et en établissant un calendrier de leur mise en œuvre, adapté aux spécificités de la filière et des entreprises visées (agriculteurs,...) .

Elaborer un outil de suivi des actions, en définissant les indicateurs pertinents à contrôler, afin d'évaluer les résultats des actions menées et d'identifier les ajustements à apporter.

Présenter le plan d'action commercial à sa Direction en s'appuyant sur l'élaboration de supports print et/ou numérique clairs, en argumentant les choix retenus, dans le but d'en obtenir la validation.

Développer le portefeuille clients en conduisant une stratégie de prospection vers de nouveaux clients et une stratégie de développement auprès de clients existants en cohérence avec la stratégie commerciale de l'entreprise, afin de développer les ventes.

Déterminer les objectifs et planifier les actions de prospection, en prenant en compte les spécificités de la vente B to B dans les filières de l'agrobusiness.

Sélectionner les outils de prospection adaptés au type de clientèle (TPE/PME), aux secteurs géographiques et aux productions visés afin d'obtenir des taux de retour optimaux

Evaluer la santé financière de l'entreprise prospect en analysant ses résultats économiques au regard de ceux des entreprises de la filière afin de minimiser les risques financiers encourus lors de la contractualisation avec celle-ci.

Conduire les actions de prospection en collectant des informations significatives sur la situation des entreprises cibles afin d'identifier les besoins et d'étayer la formulation de conseils.

Conduire des entretiens de prospection et de conseil en vérifiant la fiabilité et l'actualisation des informations collectées et en formulant des préconisations sur les transactions d'achat ou de vente de matériel, de production, et dans la conduite de production afin de valoriser l'expertise apportée et de soutenir une future proposition commerciale

Enrichir l'outil de suivi de prospection ou le fichier client en intégrant les informations recueillies afin d'avoir une base de données actualisée, notamment sur les productions animales ou végétales des clients.

Piloter une offre commerciale jusqu'à la mise en exploitation du produit ou du service en élaborant et négociant des offres commerciales répondant aux besoins des entreprises et incluant des offres complémentaires apportant une valeur ajoutée pour l'entreprise cliente et un avantage concurrentiel pour l'entreprise, afin de contribuer au développement de son chiffre d'affaires.

Elaborer une offre de produits et/ou des services en s'appuyant sur les informations recueillies avec l'intégration d'offres complémentaires spécifiques aux filières (ex : production de grains achetés et vente de semence, secteur machinisme et reprise de matériel) et aux données techniques (logiciel de suivi) afin de répondre au plus près des besoins de l'entreprise

Calculer le prix de l'offre constituée en veillant à la prise en compte de l'ensemble des coûts afin de s'assurer de la marge dégagée

Préparer l'entretien de négociation en définissant les objectifs à atteindre, la stratégie à mettre en œuvre, les concessions qui pourraient être accordées dans le but de concrétiser la vente en prenant en compte les enjeux financiers et de rentabilité de son entreprise

Présenter l'offre et conduire la négociation en s'appuyant sur les éléments préparés, en traitant les objections et en équilibrant les concessions/contreparties afin de favoriser la conclusion d'un accord

Formaliser l'accord commercial en reprenant les conditions négociées et en incluant le cas échéant le cahier des charges d'une entreprise tiers (ex : transformateur) afin d'en conserver la traçabilité

S'assurer du bon déroulement de la mise en exploitation du produit/service en se coordonnant et relançant si nécessaire les services internes et les partenaires et fournisseurs afin de veiller au respect des termes du contrat commercial passé avec le client et prendre les mesures correctives si besoin.

Assurer le suivi de la livraison de l'équipement sur l'exploitation en coordonnant les services internes et les partenaires/prestataires externes à l'entreprise, afin de valider sa réception et sa conformité.

Assurer le suivi de la mise en service du produit/service en formant les utilisateurs sur site, afin de garantir l'utilisation optimale de l'équipement

Assurer le suivi du respect des critères du cahier des charges ainsi que le suivi de la performance sur un cycle de production animale ou végétale en respectant les bonnes pratiques, en analysant les résultats des contrôles et mesures techniques, en suivant les courbes de croissance des animaux et en vérifiant le réglage des matériels, afin de respecter l'accord commercial négocié.

Coordonner les acteurs internes et externes en planifiant les interventions de chacun, en contrôlant le travail réalisé afin d'assurer une bonne qualité de service

Gérer les imprévus et les situations problèmes en priorisant les points importants, en identifiant des solutions réalistes et en gérant les conflits qui pourraient émerger afin de maintenir une relation durable avec le client

Assurer le suivi du fonctionnement du produit et/ou du service sur le long terme en contactant le client de façon régulière afin de s'assurer de sa satisfaction

Encadrer une équipe de commerciaux en définissant les objectifs, en répartissant les portefeuilles prospects/clients, en assurant un suivi régulier des résultats afin de maintenir leur implication et de développer l'activité commerciale et le CA.

Recruter un collaborateur en définissant le profil recherché, en établissant une fiche de poste en collaboration avec le service des ressources humaines et en sélectionnant le candidat à retenir avant validation de la Direction.

Répartir le portefeuille clients entre les différents membres de l'équipe en fonction des objectifs et du profil des commerciaux

Organiser l'activité de chacun en tenant compte de la saisonnalité des activités, en présentant et expliquant les ressources à utiliser et la finalité afin que les objectifs de l'entité soient atteints

Concevoir et utiliser des outils de suivi de l'activité de chaque commercial en définissant des indicateurs adaptés afin d'évaluer leurs résultats et d'apprécier leurs compétences

Conduire des entretiens d'évaluation avec ses collaborateurs en détectant les points forts et ceux à améliorer afin d'utiliser les leviers adéquats (primes, revalorisations de salaire, formations) permettant de maintenir leur implication.

Blocs de compétences

RNCP34651BC01 — Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale d'une entreprise d'agrobusiness

LISTE DE COMPÉTENCES

En organisant la collecte et le traitement d'information à partir de sources sélectionnées, exploiter les résultats d'une veille sur les évolutions économique, sociologique, écologique, technologique, politique et réglementaire du secteur de l'agro-business, en tenant compte des données internes de son entreprise afin de contribuer à la formulation de préconisations en matière de stratégie commerciale.

Rechercher les sources d'informations pertinentes à exploiter au regard du secteur sélectionné de l'agro-business, en repérant les plus significatives, afin de collecter les données utiles à prendre en compte pour l'entreprise.

Analyser les données collectées à partir du travail de veille documentaire et auprès de son réseau professionnel, en identifiant les évolutions pouvant impacter l'activité de l'entreprise, afin de les intégrer à la réflexion sur son positionnement.

En analysant les forces et faiblesses de l'entreprise au regard des évolutions détectées et de la situation de ses concurrents, évaluer le positionnement de l'entreprise sur son marché, afin de repérer les risques et

les potentiels de développement

En s'appuyant sur le diagnostic réalisé et les évaluations des actions antérieures, formuler des préconisations et les faire valider par sa Direction afin d'ajuster la stratégie marketing et commerciale à mettre en œuvre,
Définir un plan d'action commercial opérationnel en tenant compte des analyses réalisées dans le cadre de la veille, des spécificités du marché (semence, alimentation animale, production animale, production végétale, équipement,...) et en s'assurant de sa cohérence avec la stratégie définie par l'entreprise, afin de contribuer au développement des ventes.

Structurer les actions à mettre en œuvre en déterminant pour chacune les objectifs à atteindre, les moyens humains et à mobiliser, et en établissant un calendrier de leur mise en œuvre, adapté aux spécificités de la filière et des entreprises visées (agriculteurs,...).

Elaborer un outil de suivi des actions, en définissant les indicateurs pertinents à contrôler, afin d'évaluer les résultats des actions menées et d'identifier les ajustements à apporter.

Présenter le plan d'action commercial à sa Direction en s'appuyant sur l'élaboration de supports print et/ou numérique

clairs, en argumentant

les choix retenus, dans le but d'en obtenir la validation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

A partir d'une situation réelle ou reconstituée produire une étude du marché concerné, présentant les éléments suivants :

- L'étude de l'environnement du marché avec les facteurs d'influence
- L'analyse des acteurs de la filière, les clients et les concurrents.
- Le diagnostic du positionnement de l'entreprise sur son marché
- La formulation de préconisations sur la stratégie marketing et commerciale

Cette étude fait l'objet d'un dossier

écrit et d'une soutenance orale individuelle.

A partir d'une situation réelle ou reconstituée produire un plan d'action commercial présentant les éléments suivants

- La présentation du contexte concurrentiel, des segments de clientèle ciblés
- Le bilan des actions réalisées antérieurement et les préconisations
- La présentation de supports commerciaux et techniques en fonction des contraintes budgétaires
- Le déroulement de la réalisation

Ce plan d'action commercial fera l'objet d'une présentation orale collective

RNCP34651BC02 — Développer le portefeuille clients en assurant un conseil réglementaire, technique et financier

LISTE DE COMPÉTENCES

Développer le portefeuille clients en conduisant une stratégie de prospection vers de nouveaux clients et une stratégie de développement auprès de clients existants en cohérence avec la stratégie commerciale de l'entreprise, afin de développer les ventes.

Déterminer les objectifs et planifier les actions de prospection, en prenant en compte les spécificités de la vente B to B dans les filières de l'agrobusiness.

Sélectionner les outils de prospection adaptés au type de clientèle (TPE/PME), aux secteurs géographiques et aux productions visés afin d'obtenir des taux de retour optimaux

Evaluer la santé financière de l'entreprise prospect en analysant ses résultats économiques au regard de ceux des entreprises de la filière afin de minimiser les risques financiers encourus lors de la contractualisation avec celle-ci.

Conduire les actions de prospection en collectant des informations significatives sur la situation des entreprises cibles afin d'identifier les besoins et d'étayer la formulation de conseils.

Conduire des entretiens de prospection et de conseil en vérifiant la fiabilité et l'actualisation des informations collectées et en formulant des préconisations sur les transactions d'achat ou de vente de matériel, de production, et dans la conduite de production afin de valoriser l'expertise apportée et de soutenir une future proposition commerciale

Enrichir l'outil de suivi de prospection ou le fichier client en intégrant les informations recueillies afin d'avoir une base de données actualisée, notamment

sur les productions animales ou végétales des clients.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

A partir d'une situation réelle ou reconstituée présenter une stratégie de prospection répondant à une problématique de l'entreprise et sa mise en œuvre en intégrant les éléments suivants

- La formulation d'une problématique commerciale
- La stratégie de prospection définie et son argumentation
- La conception d'actions de prospection et les outils/supports adéquats
- Le contenu réglementaire, technique et financier du conseil mis en avant lors de l'entretien
- Les modalités d'évaluation de l'action
- Le bilan chiffré de l'action
- Les préconisations d'amélioration

Cette stratégie de prospection fera l'objet d'un dossier écrit et d'une soutenance orale individuelle.

RNCP34651BC03 — Piloter une offre commerciale dans l'agrobusiness

LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer et négocier des offres commerciales répondant aux besoins des entreprises et incluant des offres complémentaires apportant une valeur ajoutée pour l'entreprise cliente et un avantage concurrentiel pour l'entreprise, afin de contribuer au développement de son chiffre d'affaires.

Elaborer une offre de produits et/ou des services

en s'appuyant sur les informations recueillies avec l'intégration d'offres complémentaires spécifiques aux filières (ex : production de grains achetés et vente de semence, secteur machinisme et reprise de matériel) et aux données techniques (logiciel de suivi) afin de répondre au plus près des besoins de l'entreprise

Calculer le prix de l'offre constituée en veillant à la prise en compte de l'ensemble des coûts afin de s'assurer de la marge dégagée

Préparer l'entretien de négociation en définissant les objectifs à atteindre, la stratégie à mettre en œuvre, les concessions qui pourraient être accordées

dans le but de concrétiser la vente en prenant en compte les enjeux financiers et de rentabilité de son entreprise

Présenter l'offre et conduire la négociation en s'appuyant sur les éléments préparés, en traitant les objections et en équilibrant les concessions/contreparties afin de favoriser la conclusion d'un accord

Formaliser l'accord commercial en reprenant les conditions négociées et en incluant le cas échéant le cahier des charges d'une entreprise tiers (ex : transformateur) afin d'en conserver la traçabilité

S'assurer du bon déroulement de la mise en exploitation du produit/service en se coordonnant et relançant si nécessaire les services internes et les partenaires et fournisseurs afin de veiller au respect des termes du contrat commercial passé avec le client et prendre les mesures correctives si besoin.

Assurer le suivi de la livraison de l'équipement sur l'exploitation

en coordonnant les services internes et les partenaires/prestataires externes à l'entreprise, afin de valider sa réception et sa conformité.

Assurer le suivi de la mise en service du produit/service en formant les utilisateurs sur site, afin de garantir l'utilisation optimale de l'équipement

Assurer le suivi du respect des critères du cahier des charges ainsi que le suivi de la performance sur un cycle de production animale ou végétale en respectant les bonnes pratiques, en analysant les résultats des contrôles et mesures techniques, en suivant les courbes de croissance des animaux et en vérifiant le réglage des matériels, afin de respecter l'accord commercial négocié.

Coordonner les acteurs internes et externes en planifiant les interventions de chacun, en contrôlant le travail réalisé afin d'assurer une bonne qualité de service

Gérer les imprévus et les situations problèmes en priorisant les points importants, en identifiant des solutions réalistes et en gérant les conflits qui pourraient émerger afin de maintenir une relation durable avec le client

Assurer le suivi du fonctionnement du produit et/ou du service sur le long terme en contactant le client de façon régulière afin de s'assurer de sa satisfaction

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Entretien de présentation et de négociation d'une offre auprès d'un client du secteur de l'agro-business, à partir d'une

situation réelle ou reconstituée :

- L'analyse du besoin
- Construction de l'offre de produit et ou service avec une proposition financière
- Présentation de l'offre au client en favorisant l'action de conseil et en valorisant ses avantages au regard du contexte de la production du client
- Le traitement des objections
- Actions de suivi prévues dans l'objectif de fidélisation
- Présentation des résultats obtenus
- Retour d'expérience

Cette situation d'entretien est orale et en groupe

A partir d'une situation réelle ou reconstituée présenter les modalités de suivi d'un contrat commercial et son processus

- Contexte et modalités du contrat commercial négocié
- Les liens avec les services internes et les acteurs externes et les modalités d'information et de communication
- Les modalités de livraison / mise en service
- La gestion des problèmes et des imprévus
- L'analyse des points d'amélioration du processus

Cette épreuve fera l'objet d'un dossier écrit individuel.

RNCP34651BC04 — Manager une équipe commerciale dans l'agrobusiness

LISTE DE COMPÉTENCES

Encadrer une équipe de commerciaux en définissant les objectifs, en répartissant les portefeuilles prospects/clients, en assurant un suivi régulier des résultats afin de maintenir leur implication et de développer l'activité commerciale et le CA,

Participer au recrutement d'un collaborateur en définissant le profil recherché, en établissant une fiche de poste en collaboration avec le service des ressources humaines et en sélectionnant le candidat à retenir avant validation de la Direction.

Répartir le portefeuille clients entre les différents membres de l'équipe en fonction des objectifs et du profil des commerciaux

Organiser l'activité de chacun en tenant compte de la saisonnalité des activités, en présentant et expliquant les ressources à utiliser et la finalité

afin que les objectifs de l'entité soient atteints

Concevoir et utiliser des outils de suivi de l'activité de chaque commercial en définissant des indicateurs adaptés afin d'évaluer leurs résultats et d'apprécier leurs compétences

Conduire des entretiens d'évaluation avec ses collaborateurs en détectant les points forts et ceux à améliorer afin d'utiliser les leviers

adéquats (primes, revalorisations de salaire, formations) permettant de maintenir leur implication.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

A partir d'une situation de recrutement réelle ou reconstituée

- élaborer une fiche de poste.

A partir d'une situation réelle ou reconstituée sur le pilotage d'une équipe commerciale, définir :

- Les modalités de répartition d'un portefeuille clients

A partir d'une situation réelle ou reconstituée évaluer un collaborateur en réalisant :

- Une grille d'évaluation
- Une synthèse de l'évaluation

Ces épreuves font l'objet d'un écrit individuel

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les filières agricoles tel que, les grandes cultures (les coopératives et les négoces), l'agrofourmiture, l'agroéquipement, la production animale, le paysage

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable commercial, Chargé d'affaires, Technico-commercial, Commercial, Chargé de clientèle, Responsable de secteur, Responsable Grands Comptes, Inspecteur 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 phytosanitaires 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.

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 continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

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

Le jury est composé de 5 personnes : Le Président du jury (professionnel du secteur); 2 professionnels en activité; 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	10 141 €
Selon la branche	6 000 € – 10 141 €
Prise en charge	Branches concernées

10 141 €	Valeur par défaut · 209 branches
10 139 €	CPNE de l'agriculture
7 971 €	CPNE chimie
7 702 €	CPNEFP Commerce à distance
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	29/05/2020
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	29/05/2023

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	21	0	95 %	—
2017	24	0	100 %	92 %
2016	31	0	100 %	90 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP27792

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP39738

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34651/>