

Responsable Commercial pour l'agro-alimentaire

RNCP34652 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	221w
Formacode(s)	21551
Code(s) ROME	M1701, D1406, D1502, M1707, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	29/05/2020
Date d'échéance	29/05/2023

Certificateur(s)

RC2A

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le responsable commercial assure la déclinaison opérationnelle et la stratégie marketing et commerciale en :

- apportant sa contribution à la définition et l'évolution de la stratégie commerciale de son entreprise, en s'appuyant à la fois sur sa connaissance empirique du marché concerné et sur l'analyse de la conjoncture économique, des pratiques de la concurrence et des usages des consommateurs. Ce faisant, il est force de proposition concernant l'évolution des produits, leurs circuits de vente et de distribution ou encore la politique de prix de son entreprise,
- mettant en œuvre et encadrant les actions de prospection, de vente, de négociation et de promotion, afin d'assurer la visibilité de ses produits et le développement de leurs ventes,
- en gérant un portefeuille clients sur un périmètre géographique défini, en veillant à leur fidélisation et leur satisfaction, et en s'assurant de la bonne exécution des contrats commerciaux,
- animant une équipe de commerciaux, capables d'appliquer la stratégie commerciale de l'entreprise, conformément à ses usages et valeurs.

ACTIVITÉS VISÉES

Gestion et développement commercial

Veille et analyse de son environnement socio-économique

Participation à l'élaboration de la stratégie commerciale et établissement du plan d'action

Mise en œuvre de la stratégie commerciale dans l'agro-alimentaire et gestion optimisée de portefeuille clients

Elaboration et mise en œuvre du plan de prospection commerciale

Vente et négociation de produits ou services agro-alimentaires auprès de clients et distributeurs

Gestion et pérennisation de la relation avec les clients et distributeurs de produits ou de services agro-alimentaires

Management d'une équipe de commerciaux dans l'univers agro-alimentaire

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Exercer une veille sur son environnement socio-économique, en identifiant les sources d'information et de documentation pertinentes et en organisant la collecte et l'exploitation des données, afin d'analyser son marché, les pratiques de la concurrence et l'évolution des tendances et pratiques de consommation.

Elaborer un plan d'action commercial, en s'appuyant sur l'analyse du contexte socio-économique et sa connaissance du marché et en identifiant les évolutions souhaitables ou nécessaires de la stratégie commerciale de son entreprise, en structurant ses modalités de réalisation, de suivi et d'évaluation.

Elaborer un plan de prospection commerciale dans le secteur agro-alimentaire en cohérence avec la stratégie de son

entreprise et ses objectifs de développement commercial, en sélectionnant au préalable les prospects et clients à démarcher et en déterminant le type et le calendrier des actions à conduire, afin d'en conduire la mise en œuvre de façon optimale au moyen d'outils de suivi et d'évaluation dédiés.

Conduire la négociation et la vente de produits ou de services agro-alimentaires auprès de clients et distributeurs, en élaborant au préalable une stratégie adaptée à chacun de ses clients et prospects et respectueuse de la politique de l'entreprise, en menant les différentes étapes du processus – proposition, entretiens, accord, contractualisation, et en évaluant a posteriori l'efficacité de ses méthodes afin de les améliorer.

Gérer la relation commerciale avec ses clients et distributeurs de produits ou de services agro-alimentaires, en adoptant une attitude et une régularité de suivi favorisant le tissage de liens privilégiés et personnalisés avec chacun d'eux, en assurant le suivi de la mise en œuvre des accords commerciaux et accomplissant les actions contribuant à leur satisfaction et leur fidélisation.

Piloter l'activité d'une équipe de technico-commerciaux dans le secteur agro-alimentaire, en mettant en œuvre un management et des modes d'interrelation favorisant l'implication et la motivation de ses collaborateurs, en opérant l'organisation, le suivi et l'évaluation de leur travail, et en mettant en place les actions concourant à l'amélioration de la performance individuelle et collective.

Blocs de compétences

RNCP34652BC01 — Gestion et développement commercial

LISTE DE COMPÉTENCES

Exercer une veille sur son environnement socio-économique, en identifiant les sources d'information et de documentation pertinentes et en organisant la collecte et l'exploitation des données, afin d'analyser son marché, les pratiques de la concurrence et l'évolution des tendances et pratiques de consommation.

Elaborer un plan d'action commercial, en s'appuyant sur l'analyse du contexte socio-économique et sa connaissance du marché et en identifiant les évolutions souhaitables ou nécessaires de la stratégie commerciale de son entreprise, en structurant ses modalités de réalisation, de suivi et d'évaluation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Une étude de marché dans le secteur agro-alimentaire

Conditions de l'évaluation :

- Etude de cas ou situation d'entreprise
- Travail individuel ou collectif
- Production écrite

Un plan d'action commercial, s'appuyant sur l'étude de marché et la formulation de préconisations

Conditions de l'évaluation :

- Etude de cas ou situation d'entreprise
- Travail individuel ou collectif
- Production écrite

RNCP34652BC02 — Mise en œuvre de la stratégie commerciale dans l'agro-alimentaire et gestion de portefeuille clients

LISTE DE COMPÉTENCES

Élaborer un plan de prospection commerciale dans le secteur agro-alimentaire en cohérence avec la stratégie de son entreprise et ses objectifs de développement commercial,

en sélectionnant au préalable les prospects et les clients à démarcher et en déterminant le type et le calendrier des actions à conduire, afin d'en conduire la mise en œuvre de façon optimale au moyen d'outils de suivi et d'évaluation dédiés.

Conduire la négociation et la vente de produits/services agro-alimentaires auprès de clients et distributeurs en élaborant au préalable une stratégie adaptée à chacun de ses clients et de ses prospects et respectueuse de la politique de l'entreprise.

Gérer la relation commerciale avec ses clients et les distributeurs de produits/services agro-alimentaires, en adoptant une attitude et une régularité de suivi favorisant le tissage de liens privilégiés et personnalisés avec chacun d'eux, afin d'assurer le suivi de la mise en œuvre des accords commerciaux et en mettant en œuvre les actions contribuant à leur satisfaction et leur fidélisation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Un plan de prospection commerciale :

- Étude de cas
- Travail individuel
- Production écrite

Conduite d'une vente et/ou d'une négociation commerciale :

- Mise en situation professionnelle simulée
- Travail individuel
- Production orale et écrite

Gestion de la relation client, sous la forme d'un rapport d'expérience

- Mise en situation professionnelle simulée
- Travail individuel
- Production orale et écrite

RNCP34652BC03 — Management d'une équipe de commerciaux dans l'univers agro-alimentaire

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter l'activité d'une équipe de technico-commerciaux dans le secteur agro-alimentaire, en mettant en oeuvre un management et des modes d'interrelation favorisant l'implication et la motivation de ses collaborateurs, afin d'opérer l'organisation, le suivi et l'évaluation de leur travail, et en mettant en place les actions concourant à l'amélioration de la performance individuelle et collective.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Conduite d'entretien de recrutement et/ou d'évaluation:

- Mise en situation professionnelle simulée
- Travail individuel
- Production orale

Relation d'une expérience de management

:

- Mise en situation professionnelle
- Travail individuel
- Production écrite

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Industries agro-alimentaires, coopératives agricoles, grande distribution alimentaire, commerce de détail traditionnel, commerce de gros à destination des professionnels, restauration hors foyer.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Commercial, Conseiller commercial, Commercial junior, Chargé de clientèle, Conseiller développement commercial, Chargé d'affaires, Business Developer.

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 1 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 756 €

Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · 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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	48 308
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R2X80 — Attachés commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Candidats titulaires d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 (niveau III de l'ancienne classification), sans condition de domaine de formation ou justifiant d'une expérience professionnelle d'au moins 3 ans dans le secteur commercial ou dans le domaine du commerce agro-alimentaire.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Les jurys sont composés d'au moins 4 membres :

- trois représentants du monde professionnel,
- un représentant de l'établissement de formation.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Les jurys sont composés d'au moins 4 membres :

- trois représentants du monde professionnel,
- un représentant de l'établissement de formation.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Les jurys sont composés d'au moins 4 membres :

- trois représentants du monde professionnel,
- un représentant de l'établissement de formation.

Le jury propose une répartition paritaire des collèges employeurs et employés :

- 50 % de représentants employeurs,
- 50 % de représentants salariés.

Les personnalités extérieures à l'autorité certificatrice composent 66 % du jury.

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	8 700 € – 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
8 700 €	CPNEFP ICGV entreprises de la viande

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	41	1	92 %	68 %
2017	46	2	100 %	72 %
2016	39	0	95 %	67 %
2015	53	1	92 %	63 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP12309

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<http://www.rc2a-formation.com/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34652/>