

Responsable technico-commercial agricole

RNCP40258 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	210p, 310, 312p
Formacode(s)	34581, 32110, 21011, 21084
Code(s) ROME	D1213, D1407, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	28/02/2025
Date d'échéance	28/02/2028

Certificateur(s)

ASS GROUPE ECOLE SUPERIEURE AGRICULTURE · SIRET : 34238263700011

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification de Responsable technico-commercial agricole s'inscrit dans un secteur en constante évolution, marqué par les défis de la transition écologique, la digitalisation des pratiques agricoles et une demande croissante en solutions innovantes et durables. Ce professionnel évolue dans un contexte où les exploitants agricoles doivent faire face à des enjeux multiples : amélioration des rendements, réduction des coûts, respect des réglementations environnementales et adaptation aux nouvelles attentes des consommateurs. Le Responsable technico-commercial joue un rôle clé en apportant des solutions techniques adaptées aux exploitants, en facilitant l'adoption d'innovations agroéconomiques et en accompagnant les entreprises dans la transformation de leurs pratiques.

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse du marché agricole, identification et caractérisation de l'offre d'agroéquipements et d'agrofournitures
Accompagnement avant-vente technico-commercial vers des pratiques agricoles plus respectueuses de l'environnement
Amélioration continue de l'offre produits ou services en réponse au marché agricole
Mise en avant de solutions techniques innovantes durables et rentables
Prospection, développement et suivi commercial
Création d'un argumentaire technique et commercial
Participation à la promotion commerciale lors d'événements professionnels type salon
Analyse du besoin à partir d'une écoute active du client exploitant
Etablissement d'un cahier des charges techniques et fonctionnel
Stratégie de négociation à l'achat et à la vente d'agroéquipements ou d'agrofournitures
Respect des objectifs de marge dans la conduite d'une négociation
Apport d'expertise et de conseil technique avant et après-vente
Suivi du niveau de satisfaction des clients et gestion des réclamations
Anticipation et développement des besoins émergents chez les clients
Management des processus de ventes techniques ou complexes en secteur agricole
Répartition des rôles et des tâches pour la rédaction d'une réponse à Appel d'offre
Coordination des ressources humaines, techniques, administratives et commerciales pour élaboration d'une réponse à appel d'offre
Animation de réseaux commerciaux : revendeurs, fournisseurs, distributeurs, exploitants agricoles...
Mise en place d'indicateurs clés de performance commerciale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Identifier l'état de l'art des agroéquipements et des agro fournitures disponibles sur le marché ou à l'état expérimental pour orienter le client dans ses choix en mettant en place une veille informationnelle réglementaire, technique et économique

Exploiter des résultats d'essais aux champs, en station et en laboratoire pour évaluer les atouts et limites techniques des agroéquipements et des agrofournitures innovants disponibles sur le marché en prenant en compte les aspects économiques, la RSE et le cas échéant les situations de handicap chez les utilisateurs

Intégrer des équipements innovants et de nouvelles fournitures en privilégiant la diminution des quantités d'intrants chimiques, la conservation des sols et la biodiversité pour orienter un commanditaire

Analyser les retours d'informations obtenues sur le terrain auprès des clients exploitants agricoles pour améliorer en continue la définition et la qualité technico-commerciale de l'offre de produits mise sur le marché en formulant des recommandations

Intégrer les besoins des commanditaires et les possibilités de nouvelles agro-technologies en formulant des propositions d'amélioration pour décliner des solutions techniques de production agricole végétale et animale innovantes, durables et rentables

Etudier un marché, une filière agricole ou un secteur géographique spécifique pour construire une stratégie de prospection commerciale en exploitant des données fiables et récentes

Elaborer un argumentaire de vente pour mettre en avant les avantages techniques, économiques et RSE d'un agroéquipement ou d'une agrofourniture en les comparant aux produits ou services concurrents

Développer un réseau de clients pour générer de nouvelles affaires sur les marchés des agroéquipements ou des agrofournitures en participant à des événements professionnels (foires, salons, conférences, webinaires...)

Exploiter des outils numériques intelligents de type CRM avancés (Hubspot, Salesforce, Zoo...) en l'alimentant avec les données du client pour assurer le suivi commercial, juridique et financier de chaque affaire

Conduire des entretiens exploratoires pour analyser les besoins spécifiques des exploitations agricoles afin de proposer les offres de produits et services (bâtiments spéciaux, solutions nutritionnelles, matériels agricoles ...) en les adaptant aux attentes de l'exploitant

Combiner les approches technique, commerciale et humaine en établissant un cahier des charges technique et fonctionnel sur mesure pour bâtir une relation de confiance

Élaborer une stratégie de négociation technico-commerciale pour conclure des contrats d'achat ou de reprise d'équipements et de fournitures agricoles en respectant la politique commerciale de l'entreprise

Évaluer les coûts à l'achat et en exploitation d'un agroéquipement ou d'une agrofourniture pour assurer la rentabilité à moyen et long terme du projet pour le client en respectant les niveaux de marge objectifs de l'entreprise

Apporter un conseil technique pour le choix, le dosage, et le moment d'utilisation des agrofournitures, afin d'optimiser la performance agronomique, économique et environnementale des exploitations en respectant les réglementations en vigueur et les standards de sécurité

Assurer un service après-vente et un support technique pour gérer les réclamations ou les litiges liés à la mise en exploitation d'un nouvel équipement ou d'une nouvelle agrofourniture en monitorant la satisfaction client à travers des indicateurs objectifs

Instaurer une communication régulière à l'oral et à l'écrit avec ses clients et partenaires commerciaux stratégiques (fournisseurs, revendeurs, co-offreurs...) pour anticiper les besoins émergents et fidéliser les clients en leur proposant des avantages spécifiques correspondant à leur statut commercial

Manager les processus commerciaux de manière à garantir une expérience client de qualité sur tous les points de contact avec l'entreprise en tenant compte des éventuelles situations de handicap des collaborateurs

Identifier les tâches et le rôle de chacun dans les équipes commerciales, techniques et administratives pour répartir le travail de manière optimisée en prenant en compte les compétences et les besoins en formation des collaborateurs

Mobiliser des équipes pluridisciplinaires pour répondre à des appels d'offres en agroéquipements ou en agrofournitures en élaborant une réponse technique et commerciale gagnante

Animer et fédérer le réseau de distributeurs (tournées, journées techniques...) pour renforcer la visibilité des gammes et des promotions sur les produits en assurant une démarche proactive sur le marché agricole

Mettre en œuvre des indicateurs de performance commerciale pour superviser l'ensemble de la relation client en veillant à la motivation et l'engagement des personnels impliqués

Blocs de compétences

RNCP40258BC01 — Exploiter des informations techniques et commerciales pour orienter un exploitant agricole dans le choix de ses équipements et fournitures

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier l'état de l'art des agroéquipements et des agro fournitures disponibles sur le marché ou à l'état expérimental pour orienter le client dans ses choix en mettant en place une veille informationnelle réglementaire, technique et économique

Exploiter des résultats d'essais aux champs, en station et en laboratoire pour évaluer les atouts et limites techniques des agroéquipements et des agrofournitures innovants disponibles sur le marché en prenant en compte les aspects économiques, la RSE et le cas échéant les situations de handicap chez les utilisateurs

Intégrer des équipements innovants et de nouvelles fournitures en privilégiant la diminution des quantités d'intrants chimiques, la conservation des sols et la biodiversité pour orienter un commanditaire

Analyser les retours d'informations obtenues sur le terrain auprès des clients exploitants agricoles pour améliorer en continue la définition et la qualité technico-commerciale de l'offre de produits mise sur le marché en formulant des recommandations

Intégrer les besoins des commanditaires et les possibilités de nouvelles agro-technologies en formulant des propositions d'amélioration pour décliner des solutions techniques de production agricole végétale et animale innovantes, durables et rentables

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Monographie agroéquipements et agrofournitures

Mise en situation réelle : Amélioration continue

RNCP40258BC02 — Mettre en œuvre une stratégie commerciale pour développer un réseau de clients et spécifier leurs besoins

LISTE DE COMPÉTENCES

Etudier un marché, une filière agricole ou un secteur géographique spécifique pour construire une stratégie de prospection commerciale en exploitant des données fiables et récentes

Elaborer un argumentaire de vente pour mettre en avant les avantages techniques, économiques et RSE d'un agroéquipement ou d'une agrofourniture en les comparant aux produits ou services concurrents

Développer un réseau de clients pour générer de nouvelles affaires sur les marchés des agroéquipements ou des agrofournitures en participant à des événements professionnels (foires, salons, conférences, webinaires...)

Exploiter des outils numériques intelligents de type CRM avancés (Hubspot, Salesforce, Zoo...) en l'alimentant avec les données du client pour assurer le suivi commercial, juridique et financier de chaque affaire

Conduire des entretiens exploratoires pour analyser les besoins spécifiques des exploitations agricoles afin de proposer les offres de produits et services (bâtiments spéciaux, solutions nutritionnelles, matériels agricoles ...) en les adaptant aux attentes de l'exploitant

Combiner les approches technique, commerciale et humaine en établissant un cahier des charges technique et fonctionnel sur mesure pour bâtir une relation de confiance

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas pratique : Analyse d'une filière agricole et construction d'un argumentaire technico-commercial

Mise en situation réelle : Stand commercial

Mise en situation réelle : Elaboration d'un cahier des charges pour l'achat d'un agroéquipement

RNCP40258BC03 — Gérer la relation commerciale et fidéliser le client

LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer une stratégie de négociation technico-commerciale pour conclure des contrats d'achat ou de reprise d'équipements et de fournitures agricoles en respectant la politique commerciale de l'entreprise

Évaluer les coûts à l'achat et en exploitation d'un agroéquipement ou d'une agrofourniture pour assurer la rentabilité à moyen et long terme du projet pour le client en respectant les niveaux de marge objectifs de l'entreprise

Apporter un conseil technique pour le choix, le dosage, et le moment d'utilisation des agrofournitures, afin d'optimiser la performance agronomique, économique et environnementale des exploitations en respectant les réglementations en vigueur et les standards de sécurité.

Assurer un service après-vente et un support technique pour gérer les réclamations ou les litiges liés à la mise en exploitation d'un nouvel équipement ou d'une nouvelle agrofourniture en monitorant la satisfaction client à travers des

indicateurs objectifs

Instaurer une communication régulière à l'oral et à l'écrit avec ses clients et partenaires commerciaux stratégiques (fournisseurs, revendeurs, co-offreurs...) pour anticiper les besoins émergents et fidéliser les clients en leur proposant des avantages spécifiques correspondant à leur statut commercial

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Jeu de rôle : Négociation d'un contrat d'achat d'un agroéquipement et d'une agrofourniture

RNCP40258BC04 — Organiser le travail et coordonner les équipes techniques, commerciales et administratives

LISTE DE COMPÉTENCES

Manager les processus commerciaux de manière à garantir une expérience client de qualité sur tous les points de contact avec l'entreprise en tenant compte des éventuelles situations de handicap des collaborateurs

Identifier les tâches et le rôle de chacun dans les équipes commerciales, techniques et administratives pour répartir le travail de manière optimisée en prenant en compte les compétences et les besoins en formation des collaborateurs

Mobiliser des équipes pluridisciplinaires pour répondre à des appels d'offres en agroéquipements ou en agrofournitures en élaborant une réponse technique et commerciale gagnante

Animer et fédérer le réseau de distributeurs (tournées, journées techniques...) pour renforcer la visibilité des gammes et des promotions sur les produits en assurant une démarche proactive sur le marché agricole

Mettre en œuvre des indicateurs de performance commerciale pour superviser l'ensemble de la relation client en veillant à la motivation et l'engagement des personnels impliqués

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Projet : Elaboration d'une réponse à appel d'offre

Mise en situation réelle : Journée technique

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Responsable technico-commercial en agriculture intervient dans des secteurs variés, allant des entreprises d'agrofournitures (semences, engrais, produits phytosanitaires) et d'agroéquipements, où il assure la vente et le conseil technique auprès des exploitants agricoles, aux industries agroalimentaires, où il participe à l'approvisionnement en matières premières et au suivi de la qualité des productions. Il exerce également au sein de coopératives agricoles et de sociétés de services agricoles, accompagnant les agriculteurs dans l'optimisation de leurs pratiques techniques et économiques.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable technico-commercial en agrofournitures

Responsable technico-commercial en agroéquipement

Responsable technico-commercial agricole

Responsable commercial agricole

Conseiller technico-commercial agricole

Conseiller commercial agricole

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Pour exercer en tant que Responsable technico-commercial agricole, la détention du Certiphyto est obligatoire dans certains cas bien définis par le Code Rural et de la Pêche Maritime (Article L254-1 et suivants). Ce certificat est requis pour toute personne impliquée dans la vente, le conseil, ou la manipulation de produits phytopharmaceutiques destinés aux professionnels, ainsi que pour ceux qui réalisent des recommandations techniques sur leur usage. En effet, ce certificat atteste que le titulaire possède les connaissances nécessaires pour conseiller les exploitants agricoles sur l'utilisation sécurisée, efficace, et respectueuse de l'environnement des produits phytosanitaires. Il peut être obtenue après une formation dispensée par un organisme agréé, suivie d'un examen qui évalue les connaissances techniques et réglementaires du candidat. Le Certiphyto doit être renouvelé régulièrement (tous les 5 ans pour les conseillers) pour garantir que les connaissances du titulaire sont à jour, en accord avec les évolutions réglementaires et les pratiques d'agriculture durable.

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)	2 776 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage · tension 2/5 (Faible) 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)	50 321
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	7 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage 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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Etre titulaire d'un diplôme qui inclut une solide compréhension du secteur agricole (hors parcours VAE), soit être titulaire d'un BTS Agricole ou autre diplôme qui intègre des compétences dans les domaines suivants :

- Bases en agronomie et en zootechnie : Connaissance des techniques de culture, techniques d'élevage, compréhension des sols et des saisons, etc.
- Utilisation de matériel agricole : Familiarité avec les outils et les machines employées dans le secteur, ainsi que les outils d'aide à la décision stratégique (OADS).

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

Le jury de certification est composé de 3 personnes :

- trois professionnels externes exerçant ou supervisant un emploi visé par la certification depuis au moins 5 ans.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury de VAE est composé de 2 personnes :

- un professionnel externe exerçant un emploi visé par la certification depuis au moins 5 ans.
- un professionnel employant un professionnel exerçant l'emploi visé par la certification depuis au moins 5 ans.

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	9 020 €
Selon la branche	6 000 € – 9 020 €
Prise en charge	Branches concernées
9 020 €	Valeur par défaut · 203 branches
8 200 €	CPNE de l'agriculture, CPNE des MFR, CPNE des Métiers de la Transformation des Grains, CPNE des Vins et Spiritueux, CPNE des centres de gestion agréés et habilités agricoles
8 013 €	CPNEFP des métiers du commerce de détail alimentaire spécialisé
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	28/02/2025
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	28/02/2028
Date de dernière délivrance possible	28/02/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	14	0	100 %	89 %
2021	16	0	100 %	100 %
2020	13	0	100 %	67 %
2019	13	0	100 %	73 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP12824

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40258/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).