

Chef de projet commercial pour l'agroalimentaire

RNCP4049 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	221w
Code(s) ROME	H1102, D1406, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	02/02/2015

Certificateur(s)

Ecole supérieure de coopération agricole et des industries alimentaires (COEPTIS-ESCAIA)

<http://www.escaia.fr>

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

RÉGLEMENTATIONS 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, 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, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 02/02/2015

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1197

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP22094

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4049/>