

Chef de projet commercial pour l'agroalimentaire

RNCP4050 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	221w, 210w
Code(s) ROME	D1502, D1406, M1703
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	07/08/2021

Certificateur(s)

INSTITUT SUPERIEUR EUROPEEN DE MANAGEMENT DE L'AGROALIMENTAIRE · SIRET : 50286221200011

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Dans les organisations de la filière agroalimentaire, depuis la production des produits agricole jusqu'à la commercialisation en passant par les bio-industries et industries alimentaires, le Chef de Projet Commercial pour l'Agroalimentaire développe et gère des produits et services dans le cadre de relations commerciales, achats et/ou ventes.

Il exerce, au sein d'une entreprise de production ou transformation de produits agroalimentaires, ou dans une agence commerciale ou dans une entreprise de distribution et commerce agroalimentaire, des fonctions principalement au sein du service marketing, du service commercial ou du service des achats.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le Chef de Projet Commercial pour l'Agroalimentaire a un rôle important comme interlocuteur privilégié des clients auxquels il apporte conseils et solutions dans la limite des objectifs fixés par l'entreprise.

Il est notamment capable

- d'appréhender l'évolution de son environnement global et de sa filière,
- d'analyser son marché et ses gammes de produits et d'en optimiser les performances,
- de construire et mener des actions commerciales,
- de rédiger un contrat commercial respectant les règles du commerce y compris international, de l'argumenter et d'en négocier les termes en préservant les performances économiques de l'entreprise,
- de qualifier les produits achetés ou vendus, d'explicitier leurs spécificités techniques et concurrentielles,
- d'établir des objectifs, de suivre son activité, d'être force de proposition et de respecter les procédures et réglementations
- de s'organiser, de communiquer efficacement et d'optimiser le travail en équipe,

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

La filière agroalimentaire regroupe tous les opérateurs impliqués dans la production des denrées agricoles et alimentaires, dans leur transformation et dans leur commercialisation.

- L'agriculture, les bios-industries et les industries agroalimentaires françaises se situent au tout premier plan international : la France est le second exportateur mondial de produits agroalimentaires, derrière les Etats-Unis.

L'activité de commercialisation des produits agricoles et denrées alimentaires est réalisée par différents types

d'opérateurs sur différents marchés :

- Import-export : les opérateurs sont très diversifiés allant de très petites structures de courtage ou de négoce à de très grosses entités privées ou coopératives, souvent liées en amont à la production et qui assurent le stockage et la mise en marché.

- “Business to business” ou commerce inter-entreprise : les échanges s’effectuent entre entreprises qui assurent la préparation de produits alimentaires intermédiaires (PAI) et des entreprises qui utilisent ces PAI dans l’élaboration de produits finalisés ou les reconditionnent pour la consommation finale.

Cette activité très vaste englobe tous les fournisseurs de produits alimentaires finis ou PAI, fournisseurs d’ingrédients et additifs, grossistes et autres formes de commercialisation.

- Restauration hors domicile : on trouve, également sur ce marché des entreprises de restauration hors domicile qui élaborent plus de 5,7 milliards de repas par an pour un chiffre d’affaires de l’ordre de 75 milliards d’euros.

- Consommateurs finaux : les opérateurs principaux sur ce marché du commerce agroalimentaire sont «les grands distributeurs » et distributeurs spécialisés alimentaires, groupes français d’envergure internationale qui représentent 80% des volumes vendus des produits agroalimentaires en France.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Animateur des ventes agroalimentaires
- Assistant Chef de produit marketing
- Manager du commerce et de la distribution

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 825 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	17 181
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	10 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services 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 R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

50% de formateurs, 50% de professionnels

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	10 660 €
Selon la branche	7 702 € – 10 660 €
Prise en charge	Branches concernées
10 660 €	Valeur par défaut · 207 branches
10 011 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat, CPNEFP des commerces de gros
10 000 €	CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire
9 000 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
7 702 €	CPNEFP Commerce à distance

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	07/08/2021
--	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1733

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

contact@isema.fr

<http://www.isema.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4050/>