

Responsable commercial pour l'agroalimentaire et l'industrie

RNCP4307 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1406, H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/01/2011

Certificateur(s)

TECOMAH

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable commercial pour l'agroalimentaire et l'industrie développe de nouveaux marchés à l'international. Il permet l'accroissement des ventes et des parts de marché sur une zone géographique ciblée. Il est garant de la relation commerciale en veillant au respect du cahier des charges défini par le client. Il appréhende les contraintes locales et doit anticiper et prévenir les risques liés à la transaction commerciale internationale. Il est en mesure : - de conseiller l'entreprise cliente en termes d'utilisation, de distribution, de logistique liés aux produits commercialisés,

- d'assurer le lien entre les techniciens, les réseaux de distribution et la clientèle finale.

Le responsable commercial pour l'agroalimentaire et l'industrie maîtrise des compétences techniques, linguistiques, managériales et commerciales.

Ses activités sont les suivantes :

1. Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale et un plan de communication en Business to Business à l'international
2. Assurer le bon fonctionnement des opérations d'exportation en maîtrisant les risques spécifiques
3. Préparer, négocier et convaincre pour vendre en Business to Business dans un contexte technique à l'international
4. Animer des réseaux de commerciaux partenaires à l'étranger, manager des équipes de vente internationales et coopérer à la prévention et gestion des risques.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Achat, approvisionnement, commerce international, import-export, marketing, distribution.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Cadre commercial export Chef de zone export

Ingénieur d'affaires

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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury de délivrance du diplôme est constitué de professionnels en activité (dont 50% des représentants des employeurs et 50% des salariés) et de représentants de TECOMAH.

COMPOSITION DU JURY — VAE

4 membres dont 2 professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/01/2011
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP2091

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.tecomah.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

