

Cadres commerciaux pour l'agro-alimentaire

RNCP480 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	221w
Code(s) ROME	D1407, D1406, M1705, M1707, M1701
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2005

Certificateur(s)

TECOMAH

CCI du Lot et Garonne (CC2A) - Sud Management

CCI des Deux Sèvres CC2A (Niort)

Groupe FIM - Ecole Supérieure des Cadres de l'Agroalimentaire (ESC 2A)

<http://www.formation-cherbourg.cci.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les technico-commerciaux ont la responsabilité des ventes en univers agroalimentaire, en tant que chef de secteur, chef des ventes, chef de produits, responsable grands comptes. Ils peuvent être amenés à évoluer vers des fonctions de direction commerciale et/ou marketing. Le cadre commercial analyse et exploite les données de son marché, élabore la politique commerciale de l'entreprise, conseille, prospecte et négocie, anime une équipe commerciale, prend en compte les spécificités techniques de ses produits.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du titre atteste des capacités suivantes : 1) stratégiques :

- maîtrise des techniques de veille économique sur le marché des industries agroalimentaires,
- capacité à élaborer une politique commerciale à partir de données marketing,
- capacité à élaborer le plan d'actions commerciales.

2) commerciales :

- maîtrise des techniques d'action de prospection et de négociation
- capacité à assurer le maintien et le développement d'une relation client.

3) managériales :

- maîtrise des techniques de gestion et d'animation d'une équipe commerciale,
- connaissance des techniques d'évaluation de l'activité commerciale.

4) spécifiques à l'agroalimentaire :

- maîtrise des techniques de veille technologique produit,
- capacité à collaborer à la mise au point, au développement et au lancement de nouveaux produits IAA,
- connaître et identifier les contraintes spécifiques aux industries agro-alimentaires de façon à anticiper et gérer le risque produit.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les certifiés travaillent pour 78% dans les entreprises agroalimentaires. 75% d'entre elles comprennent plus de 50 salariés (dont 45% plus de 100 salariés), elles produisent et commercialisent des produits agroalimentaires. On peut noter une diversité importante des entreprises d'embauche qui vont de la PME jusqu'à la multinationale.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable des ventes, - chef de produits,
- responsable de la stratégie commerciale,
- cadre technico-commercial,
- cadre de gestion administrative des ventes.

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)	2 931 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	42 589
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux 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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

60% professionnels, 40% formateurs (CCI de Paris TECOMAH, CCI du Lot et Garonne Sud Managament, CCI de Meurthe et Moselle, CCI de Granville, CCI de l'Ain)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

60% professionnels, 40% formateurs (CCI de Paris TECOMAH, CCI de Granville)

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

60% professionnels, 40% formateurs (CCI de Paris TECOMAH, CCI de Niort)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Deux employeurs, un salarié, un ancien certifié secteur IAA, un représentant de l'organisme. (CCI de Meurthe et Moselle)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2005

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP4484

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/480/>