

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 12309**

Intitulé

Responsable commercial pour l'agro-alimentaire

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Association RC2A "responsable commercial pour l'agro-alimentaire"	Président, Président du réseau des CC2A, Directeur de l'organisme concerné

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

221w Commercialisation de produits alimentaires

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le « Responsable Commercial en agro-alimentaire » assume la responsabilité des ventes, en tant que chef de secteur, chef des ventes, category manager, responsable merchandising, responsable compte-clés. Son expérience professionnelle lui permet d'évoluer vers des fonctions de direction commerciale et/ou marketing.

Il détient une expertise en termes de connaissances produits, marchés, normes et usages sectoriels qu'il sait mettre en valeur auprès de ses différents interlocuteurs. Il sait expliquer la composition d'un produit alimentaire, prendre en compte les contraintes de logistique, de qualité, de sécurité, de traçabilité et d'hygiène.

Les activités de ce professionnel s'articulent autour de 3 domaines majeurs d'activités :

1. contribution à la définition et à la mise en œuvre d'une stratégie commerciale Agro-Alimentaire
2. gestion du portefeuille clients d'une entreprise agro-alimentaire
3. développement de l'activité et management de l'équipe commerciale

Le titulaire de la certification est capable de :

- sélectionner et exploiter l'information utile à la prise de décisions stratégiques.
- conseiller la direction dans la définition de nouvelles stratégies et de plans d'action (investissement de nouveaux couples produits / marches).
- concevoir et présenter le plan d'action commerciale en cohérence avec la stratégie.
- repérer et hiérarchiser les cibles, préparer et / ou superviser les plans de prospection.
- préparer les entretiens commerciaux, vendre et négocier en s'adaptant aux usages et spécificités du secteur agro-alimentaire.
- analyser et évaluer les résultats des négociations.
- analyser la satisfaction client et mettre en place des actions de fidélisation.
- constituer / adapter l'équipe commerciale et intégrer les nouveaux collaborateurs.
- animer et motiver la force de vente (réunions, suivi, coaching terrain, ...).
- conduire les entretiens d'évaluation, recenser les besoins en compétences et proposer des actions de formation et de stimulation.
- conduire des projets de développement des ventes (détermination des moyens, planification des actions en cohérence avec les calendriers des campagnes promotionnelles et publicitaires).

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

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.

Les emplois occupés peuvent être :

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

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

D1407 : Relation technico-commerciale

M1705 : Marketing

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification comprend trois blocs de compétences :

Pour chacun des blocs : contrôle continu, réalisation de dossiers, cas de synthèse et simulation sous forme de jeu de rôle pour la Négociation/Vente

En évaluation de synthèse : Présentation et soutenance orale d'un rapport de mission conduite en entreprise

Obtention d'un niveau de langue correspondant au niveau B2 du cadre européen de référence ou pour les candidats de la VAE : preuves de la conduite de vente/négociation avec un ou plusieurs interlocuteurs dans une langue étrangère.

La certification est constituée des trois blocs de compétences, décrits ci-dessous.

Articulation entre les blocs et la totalité de la certification : le candidat doit valider tous les blocs pour obtenir la totalité de la certification.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 12309 - Contribution à la définition et à la mise en œuvre d'une stratégie commerciale en agro-alimentaire</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contribuer à la mise en place et à la collecte du système d'informations décisionnelles de l'organisation en sélectionnant et exploitant de l'information utile. • Etre force de proposition et conseiller la direction dans la définition de nouvelles stratégies et de plans d'action concernant l'offre produits et services. • Elaborer le plan d'action commerciale en fonction des ressources humaines et techniques disponibles et en cohérence avec la stratégie de l'entreprise <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etude de cas d'entreprise agro alimentaire : marketing. - Elaboration d'un plan d'action commerciale - Note de synthèse sectorielle <p>Sanction :</p> <p>Une attestation est remise aux candidats ayant obtenu ce bloc de compétences</p>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 12309 - Gestion du portefeuille clients d'une entreprise agro-alimentaire</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organiser l'activité de prospection, en repérant et hiérarchisant les cibles et en préparant ou supervisant le plan de prospection dans le respect des moyens et de la stratégie de l'entreprise et des spécificités de fonctionnement des entreprises agro-alimentaires. Elaborer les différents outils d'aide à la vente, écrits ou utilisés à l'oral, nécessaires à la mise en œuvre du plan de prospection comme les plaquettes entreprise, fiches produits, fiches techniques. • Préparer les entretiens commerciaux en fixant ses stratégies, marges de manœuvre et solutions de repli en fonction des cultures, processus de référencement, environnements normatifs et juridiques spécifiques au secteur de l'agroalimentaire. • Vendre et négocier des services ou des produits sur le terrain dans le respect de la stratégie de l'entreprise en élaborant des propositions commerciales adaptées. • Evaluer et analyser les résultats des négociations pour prendre les mesures correctives nécessaires • Assumer la gestion globale de la relation client y compris les litiges ou l'analyse de la satisfaction client et la mise en place des actions de fidélisation. <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etude de cas d'entreprise agro alimentaire : définition d'une stratégie de prospection - Grand oral de négociation - rapport d'activités <p>Sanction :</p> <p>Une attestation est remise aux candidats ayant obtenu ce bloc de compétences</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 12309 - Développement de l'activité et management d'une équipe commerciale dans le secteur agro-alimentaire	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organiser ou contribuer à la mise en place d'une force de vente en constituant et accompagnant l'équipe commerciale et intégrant les nouveaux collaborateurs en fonction des circuits de distribution • Encadrer et accompagner l'équipe de vente des technico-commerciaux en mettant en place des actions d'animation, de motivation ou de recadrage • Conduire les entretiens d'évaluation, recenser les besoins en compétences et proposer des actions de formation et de stimulation. • Concevoir et manager des projets de développement des ventes pour la mise en œuvre de programmes et d'outils destinés à renforcer l'efficacité des équipes commerciales sur le terrain. <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>- Situation professionnelle reconstituée : management</p> <p>Sanction :</p> <p>Une attestation est remise aux candidats ayant obtenu ce bloc de compétences</p>

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Pourcentage des membres extérieurs à l'organisme délivrant la certification : Au moins 30% d'extérieurs (représentants qualifiés des professions) Répartition des représentants des salariés et des employeurs en pourcentage : 50 % employeurs / 50 % salariés
En contrat d'apprentissage	X	Idem
Après un parcours de formation continue	X	Idem
En contrat de professionnalisation	X	Idem
Par candidature individuelle		X
Par expérience dispositif VAE prévu en 2005	X	Idem

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
------------------------------------	-------------------------------------

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 16 février 2006 publié au Journal Officiel du 5 mars 2006 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 5 mars 2006, jusqu'au 5 mars 2011.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 27 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 4 janvier 2019 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour un an, avec effet au 4 janvier 2019, jusqu'au 4 janvier 2020.

Arrêté du 15 décembre 2016 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable commercial pour l'agro-alimentaire" avec effet au 12 mai 2016, jusqu'au 18 décembre 2019.

Arrêté du 19 avril 2011 publié au Journal Officiel du 12 mai 2011 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé Responsable commercial pour l'agro-alimentaire avec effet au 05

mars 2011, jusqu'au 12 mai 2016. Autorité responsable : Association des centres de formation RC2A

Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2005.

Arrêté du 03 octobre 2002 publié au Journal Officiel du 12 octobre 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique, modifié par l'arrêté du 09 décembre 2002 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2002.

Prolongation de l'homologation :

- CCI de Paris (homologation à compter de 1980),
- CCI de Granville (homologation à compter de 1984),
- CCI de l'Ain (homologation à compter de 1993),
- CCI du Lot et Garonne Sud Management (homologation à compter de 1990),
- CCI de Niort (homologation à compter de 1988),
- CCI de Meurthe et Moselle (homologation à compter de 1993).

Arrêté du 04 janvier 2000 publié au Journal Officiel du 13 janvier 2000 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Homologation pour la CCI de Paris, la CCI de Granville, la CCI de l'Ain, la CCI du Lot et Garonne Sud Management, la CCI de Niort et la CCI de Meurthe et Moselle.

Arrêté du 26 mars 1998 publié au Journal Officiel du 18 avril 1998 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Homologation pour la CCI de Paris, la CCI de Granville, la CCI de l'Ain, la CCI du Lot et Garonne Sud Management, la CCI de Niort et la CCI de Meurthe et Moselle.

Arrêté du 20 juin 1996 publié au Journal Officiel du 04 juillet 1996 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Homologation pour la CCI de Paris, la CCI de Granville, la CCI de l'Ain, la CCI du Lot et Garonne Sud Management, la CCI de Niort et la CCI de Meurthe et Moselle.

Arrêté du 14 octobre 1992 publié au Journal Officiel du 05 novembre 1992 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Extension de l'homologation pour la CCI de l'Ain, la CCI du Lot et Garonne Sud Management et la CCI de Niort.

Arrêté du 23 août 1990 publié au Journal Officiel du 15 septembre 1990 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Homologation pour la CCI de Paris et la CCI de Granville .

Pour plus d'informations

Statistiques :

Autres sources d'information :

Lieu(x) de certification :

Association RC2A
CCI Deux Sèvres
10 place du temple
BP 314
79003 Niort Cedex

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

- * Groupement interconsulaire de la Manche - Groupe FIM - 86, rue de l'Exode - BP 396 - 50000 St Lô
- * Sud management - Agropole - CS 20053- Estillac - 47901 Agen Cedex 9
- * CCI des Deux Sèvres - Sup TG Niort - 10 place du temple - BP 314 - 79003 Niort Cedex
- * CCI formation Lorraine - CCI région Lorraine - 51/53, rue Stanislas - 54000 Nancy
- * CCI Sud formation - 10 rue Albert Einstein - 48000 Mende

Historique de la certification :

TECOMAH a été le premier organisme à délivrer la certification suivi par les quatre autres organismes. En 1997 le réseau s'est doté d'une personnalité morale en créant l'association RC2A.

Certification précédente : Responsable commercial pour l'agro-alimentaire