

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 27792**

Intitulé

Responsable commercial(e) en agrobusiness

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Chambre de commerce et d'industrie de région Paris-Ile de France (CCI région Paris-IDF) - TECOMAH	Président

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

210w Commercialisation

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

La/le responsable commercial en agrobusiness est responsable de la commercialisation des produits et des services pour le compte de coopératives, de négoce agricole, de concessions de matériel agricole ou d'aménagement d'espaces verts. Dans un secteur spécialisé où les technologies de l'information prennent de plus en plus de place, et en s'appuyant sur ces compétences techniques, la/le responsable commercial en agrobusiness doit savoir conseiller son client et lui proposer une offre adaptée à sa production.

Dans le domaine de l'agrobusiness la/le responsable commercial(e) met en œuvre la politique commerciale de son entreprise:

Ses principales activités sont :

- La recherche et la sélection d'information sur les différents périmètres du marché agricole
- Le choix ou la conception d'outils adaptés au suivi et à l'analyse des données
- Le diagnostic des enjeux de son entreprise au sein de sa filière agricole
- La détermination des potentiels de développement du secteur
- La conception d'un plan d'action commercial en lien avec le marketing
- L'élaboration d'un budget prévisionnel
- La participation aux actions commerciales
- L'analyse des actions et les préconisations d'amélioration
- La définition d'une stratégie de prospection en adéquation avec les milieux agricoles
- Le choix des outils la conduite de la prospection
- Le collecte et le suivi des informations sur une base clients
- Le conseil économique, juridique, technique dans le cadre du suivi des productions animales ou végétales
- L'évaluation du risque financier
- La proposition de solutions pouvant inclure une reprise de matériel ou une collecte de production agricole
- La gestion de situations d'opposition
- La présentation d'offres complémentaires
- La fidélisation du client au travers du suivi de sa production agricole
- Le suivi de son activité commerciale
- La planification de de ses différentes activités en fonction de ses objectifs, de la saisonnalité de la production et de la zone géographique
- L'organisation de la logistique amont et aval en lien avec les services internes et externes de l'entreprise
- La mise en service du produit et/ou du service adaptée en assurant la formation du ou des utilisateurs si nécessaires
- Le suivi du fonctionnement du produit et/ou du service sur le long terme
- La participation au recrutement et à l'intégration dans l'équipe en collaboration avec les ressources humaines
- L'organisation et l'animation de la force de vente et la répartition du portefeuille clients
- La définition des objectifs collectifs et individuels
- Le suivi de l'activité des commerciaux
- L'évaluation des collaborateurs et des possibilités de montée en compétence

Les capacités attestées :

- Contribuer à l'élaboration et à la mise en œuvre de la politique commerciale dans une entreprise d'agrobusiness
- Construire un projet commercial pour accompagner le client dans un environnement agricole
- Organiser son activité et piloter la force de vente

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

Concession de machines agricoles, distribution agricole avec les coopératives, les négoce et leurs centrales d'achat, fabricants d'agrofourmiture (semences, fertilisants, protection des plantes, constructeurs), entreprises du paysage, Les banques et assurances à caractère agricole

On note une diversité des entreprises qui embauchent :

- PME bien structurées telles que les concessionnaires de machinisme et les négoce,
- Grandes entreprises de distribution (coopératives régionales),
- Entreprises multinationales (semences, fertilisants, protections des plantes, constructeurs).

- Responsable commercial/e
- Chargé/e de clientèle
- Conseiller/ère commercial/e technique
- Chef/fe de secteur
- Titulaire grands comptes
- Inspecteur/trice des ventes

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

A1301 : Conseil et assistance technique en agriculture

Réglementation d'activités :

Dans le cadre de la vente des produits de protection des plantes, les commerciaux doivent être habilités à prodiguer un conseil vis-à-vis de leurs clients.

Ainsi toute action qui porte sur la distribution, le conseil, la vente de produits phytopharmaceutiques est soumise à la détention du certificat individuel (CERTIPHYTO) qui atteste de connaissances suffisantes pour utiliser les produits en sécurité et en réduire leur usage.

Depuis le 1er octobre 2013 les commerciaux des coopératives et des négoce agricoles doivent également être détenteurs de ce certificat qui est généralement financé par l'entreprise.

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Chacun des 3 domaines de compétences fait l'objet d'évaluations écrites et/ou orales reposant sur des situations professionnelles réelles ou reconstituées. Les candidats devront présenter les productions suivantes:

- Domaine 1: contribuer à l'élaboration et à la mise en œuvre de la politique commerciale dans une entreprise d'agrobusiness

1 - A partir d'une situation réelle ou reconstituée produire une étude de marché . Cette étude de marché fera l'objet d'une présentation écrite et d'une soutenance orale individuelle.

2 - A partir d'une situation réelle ou reconstituée produire un plan d'action commercial. Ce plan d'action commercial fera l'objet d'une présentation orale collective

- Domaine 2: construire un projet commercial pour accompagner le client dans un environnement agricole

1 - A partir d'une situation réelle ou reconstituée produire un plan de prospection répondant à une problématique de l'entreprise et sa mise en œuvre. Ce plan de prospection fera l'objet d'un dossier écrit et d'une soutenance orale individuel.

2 - Réaliser une situation de vente/conseil en prenant appui sur une reconstitution avec un client du secteur de l'agrobusiness. Cette situation de négociation est individuelle

- Domaine 3: organiser son activité et piloter la force de vente

1- A partir d'une situation réelle ou reconstituée animer une réunion. Cette épreuve est orale et collective.

2 - A partir d'une situation réelle ou reconstituée présenter une organisation commerciale. Cette épreuve fera l'objet d'un dossier écrit et d'une présentation orale individuelle.

3- A partir d'une situation reconstituée piloter l'activité de la force de vente et évaluer un collaborateur. Cette évaluation est une étude de cas écrite et individuelle avec 2 sous-épreuves

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	1 président/e de jury 2 professionnels/les en activité (1 représentant/e des salariés/es, 1 représentant/e des employeurs/euses) 2 représentants/tes de l'organisme de formation
En contrat d'apprentissage	X	1 président/e de jury 2 professionnels/les en activité (1 représentant/e des salariés/es, 1 représentant/e des employeurs/euses) 2 représentants/tes de l'organisme de formation
Après un parcours de formation continue	X	1 président/e de jury 2 professionnels/les en activité (1 représentant/e des salariés/es, 1 représentant/e des employeurs/euses) 2 représentants/tes de l'organisme de formation
En contrat de professionnalisation	X	1 président/e de jury 2 professionnels/les en activité (1 représentant/e des salariés/es, 1 représentant/e des employeurs/euses) 2 représentants/tes de l'organisme de formation
Par candidature individuelle	X	

Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X	1 président/e de jury 2 professionnels/les en activité (1 représentant/e des salariés/es, 1 représentant/e des employeurs/euses) 2 représentants/tes de l'organisme de formation
---	---	--

	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 23 février 2017 publié au Journal Officiel du 03 mars 2017 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable commercial(e) en agrobusiness" avec effet au 12 mai 2016, jusqu'au 03 mars 2020.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

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 en agrofourniture avec effet au 05 mars 2011, jusqu'au 12 mai 2016.

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, sous l'intitulé Responsable commercial en agrofourniture avec effet au 5 mars 2006, jusqu'au 5 mars 2011.

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 3 octobre 2002 publié au Journal Officiel du 12 octobre 2002 Observations : L'homologation prend effet à compter du 1er janvier 1972 et jusqu'au 31 décembre 2003.

Arrêté du 5 janvier 2000 publié au Journal Officiel du 13 janvier 2000 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé 'Cadre commercial en agro-fourniture'.

Arrêté du 29 juillet 1993 publié au Journal Officiel du 26 août 1993 sous l'intitulé 'Cadre commercial en agriculture et agro-fourniture'.

Pour plus d'informations

Statistiques :

Environ 40 bénéficiaires du titre par an.

Autres sources d'information :

<http://www.tecomah.fr>

<http://www.campus.cci-paris-idf.fr>

TECOMAH

Lieu(x) de certification :

CCI DE REGION PARIS ILE-DE-FRANCE

TECOMAH l'école de l'environnement et du cadre de vie

Chemin de l'Orme Rond - BP 56

78356 Jouy-en-Josas Cedex

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

CCI DE REGION PARIS ILE-DE-FRANCE

TECOMAH l'école de l'environnement et du cadre de vie

Chemin de l'Orme Rond - BP 56

78356 Jouy-en-Josas Cedex

Historique de la certification :

Ancien libellé :

- Cadre commercial en agriculture et agro-fourniture (Arrêté publié au Journal Officiel du 26 août 1993)
- Cadre commercial en agro-fourniture (Arrêté publié au Journal Officiel du 13 janvier 2000)
- Responsable commercial en agrofourniture (Arrêté publié au Journal Officiel du 5 mars 2006)
- Responsable commercial en agrofourniture (Arrêté publié au Journal Officiel du 12 mai 2011)