

Cartographie

Les métiers de l'expédition-exportation
de fruits et légumes



Éditorial

C'est pour la CPNEFP un grand plaisir et une grande fierté de voir l'aboutissement de ce travail sur la cartographie des métiers dans la branche de l'expédition-exportation de fruits et légumes.

Menés pendant plus d'une année, dans un cadre professionnel et paritaire très motivé, ces travaux sont essentiels pour notre branche d'activité.

En effet, les expéditeurs et exportateurs de fruits et légumes représentent une profession multiforme en termes de taille d'entreprise, de localisation, une mosaïque de savoir-faire, de compétences. C'est pourquoi ce travail sera particulièrement utile aux chefs d'entreprise et à leurs salariés. Les fiches conçues ainsi comme des descriptifs exhaustifs de métiers tels qu'ils devraient être pourront permettre à chacun de recruter, de communiquer, de faire évoluer les compétences en fonction de sa propre organisation.

Complétée par une étude prospective forte à propos, cette cartographie s'inscrit dans le temps, et offre aux entreprises de la branche des outils pragmatiques et appropriés pour accompagner les évolutions auxquelles celles-ci doivent se préparer.

Gérard PERRIN
Président de la CPNEFP

Marie-Claude PARET
Vice-Présidente de la CPNEFP

Préambule

Présentation de la branche

Situés au cœur des zones de productions françaises, les expéditeurs et exportateurs de fruits et légumes sont le trait d'union entre la production et le commerce.

Ils jouent un rôle particulièrement important dans :

- la collecte, la préparation et le conditionnement des fruits et légumes
- leur vente et leur acheminement :
 - 1// sur le marché français (circuits de gros et grande distribution),
 - 2// sur le marché européen,
 - 3// l'exportation (pays et outre-mer).

Garants de la qualité et de la fraîcheur des produits, experts du marché, capables d'innover pour se caler à la demande, les expéditeurs-exportateurs sont un maillon stratégique de la filière des fruits et légumes. Les entreprises travaillent en partenariat et assurent un service d'accompagnement auprès de la production : conseil en culture, organisation de la collecte des fruits et légumes, agréage, conditionnement, stockage. Une adaptation constante, tant aux aléas des approvisionnements qu'aux évolutions du marché et des attentes des consommateurs, concourt à renforcer l'expertise professionnelle.

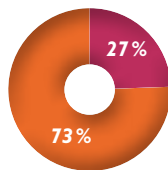
C'est un secteur économique d'importance, avec un chiffre d'affaires de plus de 2 milliards d'euros, dont 35% réalisé sur les marchés étrangers, pays de l'Union Européenne, mais également des pays tiers.

65% des entreprises de la branche d'expédition et d'exportation de fruits et légumes sont localisées dans le sud de la France, dont 26% en Provence-Alpes-Côte-d'Azur et 14% en Languedoc-Roussillon.

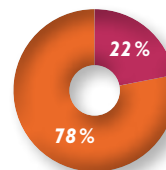
Répartition des salariés selon la taille de l'entreprise

Répartition des entreprises selon leur taille

En 2008
644 entreprises
7 000 salariés



● Moins de 10 salariés
● 10 salariés et plus



Des entreprises qui évoluent et une branche qui assure une veille prospective sur les métiers

La branche de l'expédition exportation de fruits et légumes se trouve à une période charnière de son développement. En effet, l'environnement concurrentiel dans lequel les producteurs de fruits et légumes exercent leurs activités se renforce considérablement, obligeant ces derniers à fournir des efforts importants afin de maintenir leurs parts de marché et les expéditeurs exportateurs à accompagner ces efforts et à renforcer la valeur-ajoutée qu'ils apportent à leurs fournisseurs.

À la demande de la branche, l'Observatoire Prospectif des Métiers et des Qualifications du commerce interentreprises a réalisé une cartographie des métiers spécifiques des entreprises de l'expédition et exportation des fruits et légumes complétée par une analyse prospective lui permettant d'identifier les évolutions des métiers du secteur afin de les anticiper et de les accompagner dans les meilleures conditions possibles.

La cartographie des métiers de l'expédition exportation de fruits et légumes est organisée autour de **8 familles** de métier.

Cette étude est réalisée conjointement par CG Conseil et le Centre Technique Interprofessionnel des Fruits et Légumes, en étroite relation avec les professionnels de la branche.

15 fiches métiers ont été décrites de manière à servir de support à différents types de démarches :

- /// pour **communiquer sur les métiers** : les fiches contiennent les éléments permettant de concevoir une communication adaptée à différents types de cibles (jeunes, adultes, demandeurs d'emploi, salariés en questionnement sur leur évolution professionnelle,...),
- /// pour **le recrutement et la définition des profils d'emploi** : utilisation possible des descriptions par les entreprises pour servir de base à l'élaboration de fiches de poste, travailler sur des profils de recrutement,...
- /// pour **gérer les compétences et les parcours professionnels dans l'entreprise** : construction possible d'une « base de données » de compétences pour identifier celles qui sont détenues par les équipes, quelles compétences sont partagées, quelles sont celles à acquérir ; construction possible de parcours de professionnalisation,...

Chaque fiche est décomposée en quatre grandes parties :

- 1// les conditions d'exercice particulières du métier,
- 2// les activités principales,
- 3// les compétences attendues par grand domaine,
- 4// comment accéder au métier et quelle évolution possible.

L'étude prospective des métiers en complément des travaux de cartographie

La branche des expéditeurs exportateurs de fruits et légumes a conduit une démarche de prospective des métiers qui a pour objectif d'identifier les actions à conduire à l'échelle de la branche en matière de politique emploi/formation en réponse aux évolutions en cours et à venir de l'activité des entreprises.

Après une phase d'identification et d'analyse des facteurs d'évolution touchant les entreprises d'expédition exportation, conduite au travers d'une analyse documentaire, d'entretiens avec des experts et d'échanges avec les entreprises de la branche, la phase finale des travaux, a donné lieu à un travail d'analyse des compétences à développer pour chaque famille de métiers.

Plusieurs types de facteurs ont été examinés :

- **facteurs économiques** : évolution des comportements alimentaires et des consommations en produits alimentaires, évolution des circuits de distribution des fruits et légumes, évolution de la production de fruits et légumes (taille et nombre de producteurs, stratégie de développement,...), recherche d'optimisation des circuits logistiques, mondialisation et développement des échanges internationaux de fruits et légumes, incitation des pouvoirs publics au développement des circuits de proximité, évolution des pratiques de la GMS en matière de développement durable,
- **facteurs réglementaires** : évolution de la réglementation environnementale, notamment sous l'impulsion du « Grenelle de l'Environnement », disparition à l'échelon européen de la plupart des normes de commercialisation des fruits et légumes, organisation commune des marchés et évolution de la Politique Agricole Commune (PAC),
- **facteurs démographiques, organisationnels** : organisation des reprises d'entreprises et développement continu des opérations de croissance externe.

Ces facteurs peuvent être externes au secteur (évolution de la politique agricole commune, des comportements d'achat des consommateurs vis-à-vis des fruits et légumes frais) ou internes (prises de participation inter-entreprises pour assurer la reprise d'activités ou atteindre une taille critique par exemple). Si de manière globale, l'analyse des impacts des facteurs d'évolution sur les métiers de la branche ne fait pas apparaître d'évolution majeure au niveau de la cartographie des métiers, les impacts sur leur contenu et les besoins en compétences sont cependant importants, en particulier pour certains métiers, tels ceux de la commercialisation, de la préparation des produits ou de la logistique.



Les fiches et l'étude prospective sont téléchargeables sur le site www.observatoire-oci.org

Les familles de métiers
de l'expédition exportation
de fruits et légumes 8

Famille de métiers
conseil technique et développement filières
// Technicien/ne culture 10
Chargé(e) de filière

Famille de métiers
commercialisation
Directeur/trice commercial(e)
Responsable commercial(e)
// Vendeur/euse fruits et légumes 14
// Acheteur/euse vendeur/euse 18
Responsable achats
Acheteur/euse chargé(e) des relations producteurs
Chargé(e) de marketing opérationnel

Famille de métiers
traitement et préparation des produits
// Responsable de la préparation produits 25
// Responsable d'unité
de préparation conditionnement 30
// Responsable de ligne
de préparation et de conditionnement 33
// Conducteur/trice d'équipement
de production automatisé 36
// Technicien/enne
de fabrication/conditionnement 39
// Opérateur/trice de préparation
et de conditionnement 41
// Opérateur/trice de production 43
// Spécialiste conservation - affinage 47





Les métiers
de l'expédition-
exportation
**de fruits
et légumes**

Famille de métiers **qualité, hygiène, sécurité, environnement (QHSE)**

Responsable QHSE

Animateur/trice qualité

// **Contrôleur/euse qualité produits** 52

Famille de métiers **logistique / transport**

// **Responsable exploitation logistique** 56

Responsable transport

Responsable d'exploitation

Chauffeur ramasse/livraison

// **Opérateur/trice logistique** 59

Conducteur/trice

Famille de métiers **support technique**

63

Spécialiste méthodes / ingénierie

Technicien/enne de maintenance des équipements

Mécanicien/enne de maintenance générale

Famille de métiers **administration / gestion**

65

Responsable administratif(ve) et financier/ère

Comptable générale(e)

Comptable matière

Responsable des ressources humaines

Responsable informatique

Chargé(e) de communication et des relations extérieures

Famille de métiers **management général**

Dirigeant(e) PME

// **Dirigeant(e) TPE** 68

Responsable de centre de profit

Les familles de métiers de l'expédition-exportation de fruits et légumes

conseil technique et développement filiales

Développement
des partenariats
et conseil technique
aux producteurs

commercialisation

Vente des produits et développement des relations
avec le marché amont et aval

traitement et préparation des produits

Valorisation
et conditionnement
des produits

logistique / transport

Planification, gestion
et mise en œuvre
des flux de produits

support technique

Support technique
à la valorisation et à la gestion
des flux de produits

qualité, hygiène, sécurité, environnement (QHSE)

administration / gestion

management général

Famille de métiers

conseil technique et développement filières

Développement des partenariats et conseil technique aux producteurs



Technicien/enne culture

Il/elle conseille et accompagne techniquement les producteurs dans son domaine de compétences, en vue d'une production conforme aux référentiels et en adéquation avec les contraintes de la commercialisation.

Chargé(e) de filière

Il/elle développe et met en œuvre des projets de partenariat avec des producteurs (repérage, développement projet, appui technique, financement, gestion transport, achat, qualité,...).



Fiche métier



Technicien/enne culture

Il peut aussi s'appeler

- > Technicien/ne culture spécialité maraîchage.
- > Technicien/ne culture spécialité arboriculture.

Caractéristiques du métier

- > Le/la technicien/ne culture intervient auprès des producteurs de fruits et/ou légumes partenaires de l'entreprise.
- > Il/elle peut selon les cas être spécialisé(e) sur un ou plusieurs produits.
- > Ce métier peut s'exercer chez un expéditeur de fruits et légumes ou dans une organisation de producteurs (OP).

Lieux d'exercice

- > Entreprise.
- > Exploitations agricoles des producteurs de fruits et/ou légumes partenaires.

Activités professionnelles

- > Information, conseil et assistance technique aux producteurs.
- > Veille technique et réglementaire.
- > Mise en place et suivi de certifications.
- > Réalisation de fiches techniques et de guides méthodologiques à destination de l'entreprise et des producteurs.
- > Réalisation de notes et de rapports sur l'activité des producteurs.
- > Recueil et transmission d'informations avec les différents services de l'entreprise.
- > Pilotage de la production en lien avec les contraintes de la commercialisation.

Fonctions complémentaires

- > Pré-agrégé au champ.

Relations professionnelles les plus fréquentes

- > Avec le service conditionnement et commercial pour les prévisions d'apport.
- > Avec les producteurs de fruits et/ou légumes partenaires de l'entreprise pour le conseil technique.
- > Avec le service qualité pour la connaissance et la mise à jour des référentiels ainsi que de la réglementation.
- > Avec le service commercialisation pour la connaissance et le suivi des contraintes de commercialisation.
- > Avec les services de la chambre d'agriculture et les organisations de producteurs locales et régionales pour le suivi de la réglementation et l'élaboration des statistiques de production agricole.
- > Avec les semenciers pour le suivi de la recherche sur les nouvelles variétés de fruits et légumes.

Compétences

Conseiller les producteurs et les accompagner dans les projets définis avec l'expéditeur exportateur

- > Analyser les performances techniques et économiques de l'exploitation de fruits et légumes.
- > Identifier pour chaque exploitation des axes d'amélioration à court et moyen termes en vue d'améliorer les performances de l'exploitation et de parvenir à une production de fruits et/ou légumes conforme aux référentiels et aux contraintes de commercialisation.
- > Négocier avec le producteur un projet de développement pour son exploitation.
- > Préconiser la production de nouvelles variétés en fonction des résultats de la recherche et vérifier les résultats obtenus.
- > Concevoir un plan d'action adapté au projet de développement de l'exploitation et aux axes d'évolution identifiés.
- > Accompagner le producteur de fruits et/ou légumes d'un point de vue technique dans la mise en œuvre du plan d'actions défini.
- > Planifier en lien avec le producteur les mises en culture et les récoltes.
- > Évaluer au travers de visites régulières de l'exploitation la conformité et la pertinence de la conduite des cultures de fruits et/ou légumes par l'exploitant et le respect des exigences des différents référentiels et des règles du système de traçabilité mis en œuvre.
- > Suivre d'un point de vue technique les chantiers de récolte de fruits et/ou légumes et s'assurer de la conformité des produits aux référentiels.

Rechercher, traiter et produire des données professionnelles et techniques

- > Conduire une recherche documentaire en exploitant les bases de données et les réseaux agricoles locaux, nationaux et internationaux.
- > Sélectionner, analyser, synthétiser les documents professionnels et scientifiques identifiés et organiser sa propre documentation professionnelle.
- > Repérer les résultats de la recherche permettant de faire évoluer les pratiques des producteurs de fruits et/ou légumes.
- > Formaliser et rédiger des procédures, protocoles et préconisations en matière de gestion de production et de conservation, de fruits et/ou légumes à partir de l'analyse documentaire réalisée.
- > Élaborer à l'attention des différents services de l'entreprise des rapports permettant de suivre les activités des producteurs de fruits et/ou légumes et l'évolution de leurs pratiques.

Communiquer avec différentes catégories d'interlocuteurs

- > Adapter son mode de communication à différentes catégories d'interlocuteurs : producteurs de fruits et/ou légumes, professionnels de l'expédition-exportation,...
- > Établir et maintenir une relation de confiance avec les producteurs de fruits et/ou légumes partenaires de l'entreprise en conservant la distance nécessaire.
- > Argumenter et expliquer aux différents services de l'entreprise les raisons d'une non-conformité de la production livrée à la station de conditionnement.
- > Expliquer aux clients et aux administrations (fraudes, douanes,...) les raisons d'une non-conformité de la production livrée.

Coordonner ses interventions avec différents services de l'entreprise

- > Identifier les évolutions des contraintes liées à la commercialisation et aux référentiels en vigueur.
- > Communiquer au service commercial et au service qualité les informations leur permettant de suivre les contraintes liées à la production.

Technicien/enne culture

- > Adapter le programme de récolte aux évolutions des marchés et des besoins de la commercialisation.
- > Coordonner avec le service commercial et le service logistique les livraisons des produits en station de conditionnement.

Connaissances

Production Agricole

- > Techniques de production agricole des fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise.
- > Techniques de transformation de la production de fruits et/ou légumes.
- > Économie de l'exploitation agricole de fruits et/ou légumes.
- > Réglementation relative à la production de fruits et/ou légumes.

Produits, hygiène et qualité

- > Cahiers des charges et référentiels.
- > Règles et procédures hygiène et qualité.

Conduite de projet

- > Techniques de conception et conduite de projet.
- > Techniques d'organisation du travail.
- > Techniques de formation / transmission des compétences.

Système d'information

- > Bureautique et logiciels de gestion interne.

Communication

- > Techniques de communication.

Comment accéder à ce métier ?

Pré-requis indispensable pour exercer le métier

- > Techniques de production des fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise.
- > Aisance relationnelle et adaptabilité.
- > Connaissance du monde agricole (culture des fruits et légumes notamment).

Indications sur les formations existantes

- > Diplôme de l'enseignement agricole : BTA, BTSA technologies végétales, BTSA analyse et conduite des systèmes d'exploitation, Diplôme d'ingénieur en agriculture, ingénieur agronome, ingénieur des techniques agricoles.
- > Expérience dans la production de fruits et/ou légumes appréciée.

D'un métier à l'autre

Passerelles et évolutions professionnelles vers d'autres métiers

- > Évolution possible vers le métier de chargé(e) de filière à l'appui d'une formation dans le domaine de la gestion financière.

Famille de métiers

commercialisation

Vente des produits et développement des relations avec le marché amont et aval

Directeur/trice commercial(e)

Il/elle élabore la politique et l'organisation commerciale de l'entreprise, définit les orientations stratégiques, les objectifs et les moyens nécessaires et pilote la mise en œuvre des activités de commercialisation.

Responsable commercial(e)

Il/elle supervise et pilote l'activité des vendeurs/euses fruits et légumes.



Vendeur/euse fruits et légumes

Il/elle commercialise les fruits et/ou légumes disponibles auprès d'un portefeuille de clients ou de prospects, généralement par téléphone, dans le cadre de la politique commerciale et des objectifs définis par la direction commerciale.



Acheteur/euse vendeur/euse

Il/elle achète des produits agricoles et commercialise les produits de l'entreprise auprès des clients et des prospects.

Responsable achats

Il/elle centralise les informations relatives aux achats en cours à l'échelle de l'entreprise et encadre l'équipe achats.

Acheteur/euse chargé(e) des relations producteurs

Il/elle recherche les producteurs susceptibles de répondre à la demande de produits ou d'élargir l'offre de l'entreprise, négocie l'achat de la production et les services associés.

Chargé(e) de marketing opérationnel

Il/elle assure le développement de supports et d'outils de commercialisation et de distribution des produits.

Fiche métier



Vendeur/euse fruits et légumes

Il peut aussi s'appeler

- > Vendeur/euse.
- > Télévendeur/euse.
- > Commercial(e).

Caractéristiques du métier

- > Les vendeurs/euses fruits et légumes interviennent soit auprès d'un portefeuille ou d'une catégorie de clients (centrales d'achats des grandes et moyennes surfaces, grossistes et magasins spécialisés, industries agro-alimentaire...) soit auprès de l'ensemble des clients de l'entreprise.
- > Ils/elles peuvent être également spécialisé(e)s par zone géographique, en fonction de leur maîtrise des langues étrangères.
- > Les prix de vente sont généralement fixés par le service commercial mais en fonction de l'organisation de l'entreprise, les acheteurs/euses vendeurs/euses peuvent disposer d'une marge de manœuvre plus ou moins importante pour négocier les prix.
- > Pour exercer leur activité, les vendeurs fruits et légumes doivent suivre l'avancement de la production réalisée dans la station de conditionnement.

Lieux d'exercice

- > Entreprise.
- > Vente par téléphone le plus souvent.

Activités professionnelles

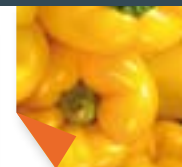
- > Accueil et prise de contact avec les clients.
- > Prospection de nouveaux clients.
- > Information et conseil des clients.
- > Prise de commandes et vérification de leur faisabilité.
- > Suivi des commandes clients.
- > Suivi des ventes et de la performance commerciale.
- > Suivi logistique.

Fonctions complémentaires

- > Négociation des transports inhabituels.
- > Vérification de la solvabilité des clients (auprès de l'assureur crédit par exemple).

Relations professionnelles les plus fréquentes

- > Avec les clients de l'entreprise, en France ou à l'étranger.
- > Avec la direction commerciale pour le suivi des objectifs commerciaux et de la politique commerciale.
- > Avec le service logistique pour le suivi des contraintes de livraison et de transport – parfois la négociation de transports inhabituels.
- > Avec le service achats pour le recueil d'informations sur la disponibilité des produits.
- > Avec la station de conditionnement pour vérifier la faisabilité des opérations.



Compétences

Conseiller les clients

- > Expliquer les caractéristiques des fruits et/ou légumes disponibles (qualité, quantités, spécificités, conformité aux référentiels, saisonnalité, réglementation portant sur les fruits et/ou légumes commercialisés...) en fonction des besoins du client.
- > Identifier les fruits et/ou légumes et les services correspondant aux besoins du client et le conseiller sur l'utilisation et la mise en valeur des produits en prenant en compte le contexte du client, ses habitudes d'achat et ses exigences, et en prenant également en compte les contraintes de l'entreprise. Dans la mesure du possible les vendeurs doivent aussi orienter les choix des clients et prospecter de nouveaux marchés, dans le sens de l'intérêt de l'entreprise, (pics de production, lots moins qualitatifs...).
- > Assurer une veille sur le marché de fruits et/ou légumes par un recueil d'information auprès des acteurs de la filière.
- > Accompagner les clients dans l'identification des tendances des marchés de fruits et légumes en préservant les intérêts commerciaux de l'entreprise.
- > Conseiller le client sur l'évolution des marchés pour lui permettre d'anticiper les ruptures.

Vendre les produits proposés par l'entreprise

- > Établir un contact et un climat de confiance avec des clients et des prospects.
- > Mener une découverte des besoins du client ou du prospect.
- > Argumenter et négocier l'ensemble des composantes de l'offre commerciale et répondre avec efficacité aux objections du client ou du prospect.
- > Proposer aux clients des produits complémentaires adaptés en fonction des opérations commerciales en cours,
- > Prendre en compte les systèmes opérationnels de l'entreprise dans les services proposés aux clients (faisabilité de la commande, conditions de livraison, délais, acceptation d'une prise de commande complémentaire,...).
- > Calculer rapidement et sans erreur un prix de revient, un coût, une marge.
- > Identifier très rapidement un point de rupture dans une négociation avec un client.
- > Conduire une négociation à partir d'une contrainte d'achat prédéterminée et dans un temps limité.
- > Valoriser l'image de l'entreprise et mettre en avant les avantages concurrentiels de ses produits et services.
- > Conclure l'entretien en valorisant la décision prise ou l'acte d'achat réalisé par le client.
- > Établir une relation commerciale durable et de qualité avec un client et la maintenir dans le cadre de contacts et de négociations très réguliers.
- > Enregistrer les commandes des clients en utilisant les outils de gestion en vigueur dans l'entreprise.
- > Réaliser un suivi fiable des commandes clients, les prévenir des ruptures ou retards de livraisons et identifier des produits de substitution.

Organiser son activité et coordonner ses interventions avec différents services de l'entreprise

- > Aménager efficacement son poste de travail en veillant à l'accessibilité des informations.
- > Organiser ses appels téléphoniques sur une journée en continu en tenant compte des périodes creuses et du plan d'actions commerciales défini.
- > Animer son portefeuille clients en relançant de manière adaptée les clients n'ayant pas passé commande.
- > Optimiser l'organisation de son travail en alternant des activités téléphoniques et les activités associées dans le respect des priorités et des règles en vigueur dans l'entreprise.
- > Anticiper les commandes importantes et les exigences spécifiques des clients en transmettant des informations adaptées aux différents services de l'entreprise.
- > Transmettre au service logistique des informations claires sur les contraintes spécifiques des clients en matière de transport, d'emballage et de délais.

Vendeur/euse fruits et légumes

- > Collecter auprès de différents interlocuteurs et prendre en compte l'ensemble des informations utiles à la relation client (produits disponibles, dates et conditions de récolte, conditions de livraison, opérations commerciales en cours,...).
- > Collecter et enregistrer les informations utiles à la connaissance des clients (habitudes de consommation des clients, prix consentis, conditions de livraison,...).

Traiter les réclamations clients

- > Recevoir et écouter une réclamation de la part d'un client.
- > Annoncer à un client un dépassement de son encours et négocier une solution adaptée au travers d'un échange téléphonique.
- > Identifier les raisons d'un mécontentement, d'une réclamation ou d'un litige et les qualifier (nature du produit, poids, qualité, manquant,...) en recherchant des informations fiables sur l'historique de la commande auprès des services concernés.
- > Identifier les solutions possibles pour traiter la réclamation ou le litige.
- > Apporter une réponse adaptée à la situation dans le respect des procédures et de l'organisation en vigueur dans l'entreprise et la négocier avec le client.

Suivre et évaluer les performances de son activité commerciale

- > Synthétiser les informations relatives à son activité commerciale sur des outils de suivi, les analyser et les expliquer.
- > Rechercher et expliquer les raisons d'une hausse ou d'une baisse de chiffre d'affaires.
- > Rechercher et expliquer les raisons des retards ou des absences de règlement des clients et apprécier le risque d'une poursuite de la relation commerciale.
- > Mesurer et faire évoluer la performance de son activité commerciale.

Connaissances

Commerce

- > Techniques de vente.
- > Techniques de négociation commerciale.
- > Techniques de gestion de l'activité commerciale (tableaux de bord, reporting,...).
- > Caractéristiques des circuits de commercialisation et de transport des fruits et légumes en France et à l'étranger.

Produits, hygiène et qualité

- > Connaissance des fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise.
- > Cahiers des charges et référentiels.
- > Règles et procédures hygiène et qualité.

Systèmes d'information

- > Bureautique et logiciels de gestion internes.

Gestion de production

- > Sensibilisation à la gestion de production en station de conditionnement.

Communication

- > Techniques de communication par téléphone.
- > Techniques de communication et de négociation fournisseurs.
- > Langues étrangères (anglais, espagnol, allemand,...).

Comment accéder à ce métier ?

Pré-requis indispensable pour exercer le métier

- > La connaissance des produits (fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise) peut être déterminante selon les entreprises.
- > Aisance relationnelle, rapidité, souplesse, réactivité, autonomie.
- > Capacité à s'organiser, à gérer son temps et les priorités.
- > Langues étrangères (si activité export).

Indications sur les formations existantes

- > Expérience de la vente de fruits et légumes.
- > Diplôme dans le domaine de la vente (BEP, Bac PRO, BTS MUC ou NRC, école de commerce).
- > Quelques passerelles professionnelles possibles depuis les métiers de la préparation produits et de la logistique.

D'un métier à l'autre

- > Évolution possible vers le métier d'acheteur/euse vendeur/euse ou de responsable commercial(e).

Fiche métier



Acheteur/euse vendeur/euse

Il peut aussi s'appeler

> Commercial(e).

Caractéristiques du métier

- > Il/elle organise ses achats indépendamment ou en complément du service achats de l'entreprise lorsqu'il y en a un. Une synergie avec les activités du service achat doit être recherchée.
- > Les acheteurs/euses vendeurs/euses fruits et légumes peuvent intervenir auprès d'une catégorie de clients (centrales d'achats des grandes et moyennes surfaces, grossistes et magasins spécialisés, industries agro-alimentaire...) ou auprès de l'ensemble des clients de l'entreprise.
- > Ils/elles peuvent être également spécialisé(e)s par zone géographique, en fonction de leur maîtrise des langues étrangères.
- > Les prix de vente sont généralement fixés par le service commercial. En fonction de l'organisation de l'entreprise, les acheteurs/euses-vendeurs/euses peuvent disposer d'une marge de manœuvre plus ou moins importante pour négocier les prix.
- > Il existe deux types d'acheteurs/euses : les acheteurs/euses / approvisionneurs/euses, dont la mission est de contacter un ensemble de fournisseurs et d'organiser les réapprovisionnements dans un cadre fixé et les acheteurs/euses qui ont pour mission de prendre en charge l'ensemble de la relation aux fournisseurs, de la programmation de la campagne à la négociation des prix d'achat.

Lieux d'exercice

- > Entreprise.
- > Achat /Vente par téléphone le plus souvent.

Activités professionnelles

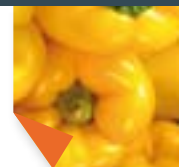
- > Accueil et prise de contact avec les clients.
- > Information et conseil des clients.
- > Prise de commandes.
- > Suivi des commandes clients.
- > Achats de produits et négociation fournisseurs.
- > Suivi des ventes et de la performance commerciale.

Fonctions complémentaires

- > Négociation des transports inhabituels.
- > Vérification de la solvabilité des clients (auprès de l'assureur crédit par exemple).

Relations professionnelles les plus fréquentes

- > Avec les clients de l'entreprise, en France ou à l'étranger.
- > Avec la direction commerciale pour le suivi des performances commerciales et le suivi de l'évolution de la politique commerciale.



- > Avec le service logistique pour le suivi des contraintes de livraison et de transport en fonction des exigences des clients.
- > Avec les producteurs de fruits et/ou légumes, pour l'achat de produits et le règlement des litiges
- > Avec le service qualité/agréage et le conditionnement en station, pour le règlement des difficultés liées aux non-conformités constatées.
- > Avec le service préparation des produits et conditionnement, pour le suivi de l'avancement des commandes et les arbitrages sur les refus ou les rajouts de commandes en fonction de l'avancement des activités de la station de conditionnement.

Compétences

Conduire les achats et la négociation fournisseurs auprès d'un réseau de producteurs

- > Construire un réseau de fournisseurs de fruits et/ou légumes en France et à l'étranger.
- > Identifier, à partir des besoins des clients, les fournisseurs de fruits et/ou légumes à solliciter.
- > Concevoir et mettre en œuvre un système d'achat pertinent en répartissant les achats sur un nombre adapté de producteurs de fruits et/ou légumes.
- > Exprimer clairement une demande de fruits et/ou légumes en termes de variété, qualité, calibre, coloration, maturité,...
- > Réaliser des achats raisonnés dans le cadre d'enchères (cadran).
- > Négocier avec le producteur de fruits et/ou légumes un prix d'achat en fonction des caractéristiques et de l'évolution du marché.
- > Calculer un prix de vente en fonction du prix d'achat.

Conseiller les clients

- > Expliquer les caractéristiques des fruits et/ou légumes disponibles (qualité, quantités, spécificités, conformité aux référentiels, saisonnalité, réglementation portant sur les fruits et/ou légumes commercialisés ...) en fonction des besoins du client.
- > Identifier les fruits et/ou légumes et les services correspondant aux besoins du client et le conseiller sur l'utilisation et la mise en valeur des produits en prenant en compte le contexte du client, ses habitudes d'achat et ses exigences.
- > Assurer une veille sur le marché des fruits et/ou légumes par un recueil d'information auprès des acteurs de la filière.
- > Accompagner les clients dans l'identification des tendances des marchés de fruits et/ou légumes en préservant les intérêts commerciaux de l'entreprise.
- > Conseiller le client sur l'évolution des marchés pour lui permettre d'anticiper les ruptures.

Vendre les produits proposés par l'entreprise

- > Ici, la notion de la préservation des intérêts des fournisseurs pourrait être abordée.
- > Établir un contact et un climat de confiance avec des clients et des prospects.
- > Mener une découverte des besoins du client ou du prospect par un questionnement adapté, une écoute active et une reformulation pertinente.
- > Argumenter et négocier de façon pertinente l'ensemble des composantes de l'offre commerciale et répondre avec efficacité aux objections du client ou du prospect.
- > Proposer aux clients des produits complémentaires adaptés en fonction des opérations commerciales en cours.
- > Prendre en compte les systèmes opérationnels de l'entreprise dans les services proposés aux clients (conditions de livraison, délais, acceptation d'une prise de commande complémentaire,...).
- > Calculer rapidement et sans erreur un prix de revient, un coût, une marge.
- > Identifier très rapidement un point de rupture dans une négociation avec un client.
- > Conduire une négociation à partir d'une contrainte d'achat prédéterminée et dans un temps limité.
- > Valoriser l'image de l'entreprise et mettre en avant les avantages concurrentiels de ses produits et services.

Acheteur/euse vendeur/euse

- > Conclure l'entretien en valorisant la décision prise ou l'acte d'achat réalisé par le client.
- > Établir une relation commerciale durable et de qualité avec un client et la maintenir dans le cadre de contacts et de négociations très réguliers.
- > Enregistrer les commandes des clients en utilisant les outils de gestion en vigueur dans l'entreprise.
- > Réaliser un suivi fiable des commandes clients, les prévenir des ruptures ou retards de livraisons et identifier des produits de substitution.

Organiser son activité et coordonner ses interventions avec différents services de l'entreprise

- > Aménager efficacement son poste de travail en veillant à l'accessibilité des informations.
- > Organiser ses appels téléphoniques sur une journée en continu en tenant compte des périodes creuses et du plan d'actions commerciales défini.
- > Animer son portefeuille clients en relançant de manière adaptée les clients n'ayant pas passé commande.
- > Optimiser l'organisation de son travail en alternant des activités téléphoniques et les activités associées dans le respect des priorités et des règles en vigueur dans l'entreprise.
- > Anticiper les commandes importantes et les exigences spécifiques des clients en transmettant des informations adaptées aux différents services de l'entreprise.
- > Transmettre au service logistique des informations claires sur les contraintes spécifiques des clients en matière de transport, d'emballage et de délais.
- > Collecter auprès de différents interlocuteurs et prendre en compte l'ensemble des informations utiles à la relation client (produits disponibles, dates et conditions de récolte, conditions de livraison, opérations commerciales en cours,...).
- > Collecter et enregistrer les informations utiles à la connaissance des clients (habitudes de consommation des clients, prix consentis, conditions de livraison,...).

Traiter les réclamations clients

- > Recevoir et écouter une réclamation de la part d'un client.
- > Annoncer à un client un dépassement de son encours et négocier une solution adaptée au travers d'un échange téléphonique.
- > Identifier les raisons d'un mécontentement, d'une réclamation ou d'un litige et les qualifier (nature du produit, poids, qualité, manquant,...) en recherchant des informations fiables sur l'historique de la commande auprès des services concernés.
- > Identifier les solutions possibles pour traiter la réclamation ou le litige.
- > Apporter une réponse adaptée à la situation dans le respect des procédures et de l'organisation en vigueur dans l'entreprise et la négocier avec le client.

Traiter les réclamations fournisseurs

- > Apprécier la nature des non conformités constatées lors de l'agrèage.
- > Expliquer à un producteur de fruits et/ou légumes les raisons d'un refus de produits ou de l'émission de réserves.
- > Évaluer l'intérêt d'accepter un apport de produits présentant des non conformités en fonction de l'évolution du marché et des besoins de la commercialisation.
- > Négocier avec le fournisseur de fruits et/ou légumes une solution adaptée lors d'un litige dans le souci du maintien d'une relation commerciale de qualité et durable.

Suivre et évaluer les performances de son activité commerciale

- > Synthétiser les informations relatives à son activité commerciale sur des outils de suivi, les analyser et les expliquer.
- > Rechercher et expliquer les raisons d'une hausse ou d'une baisse de chiffre d'affaires.
- > Rechercher et expliquer les raisons des retards ou des absences de règlement des clients et apprécier le risque d'une poursuite de la relation commerciale.
- > Mesurer et faire évoluer la performance de son activité commerciale.

Connaissances

Commerce

- > Techniques de vente.
- > Techniques de négociation commerciale.
- > Techniques d'achat dont achats aux enchères (en fonction des régions).
- > Techniques de gestion de l'activité commerciale (tableaux de bord, reporting,...).
- > Caractéristiques des circuits de commercialisation et de transport des fruits et légumes en France et à l'étranger.

Produits, hygiène et qualité

- > Connaissance des fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise.
- > Cahiers des charges et référentiels.
- > Règles et procédures hygiène et qualité.

Systèmes d'information

- > Bureautique et logiciels de gestion internes.

Communication

- > Techniques de communication par téléphone.
- > Techniques d'achat et de négociation fournisseurs.
- > Langues étrangères (anglais, espagnol, allemand,...).

Gestion de production

- > Sensibilisation à la gestion de production en station de conditionnement.

Comment accéder à ce métier ?

Pré-requis indispensable pour exercer le métier

- > La connaissance des produits (fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise) peut être déterminante en fonction des entreprises.
- > Aisance relationnelle.
- > Capacité à s'organiser, à gérer son temps et les priorités.
- > Langues étrangères (si activité import et/ou export).

Indications sur les formations existantes

- > Expérience de l'achat ou de la vente de fruits et légumes.
- > Diplôme dans le domaine de la vente (BEP, Bac PRO, BTS MUC ou NRC, école de commerce).

D'un métier à l'autre

- > Vers le métier de responsable des achats ou de responsable commercial.



Famille de métiers

traitement et préparation des produits

Valorisation et conditionnement des fruits et légumes



Responsable de la préparation des produits

Il/elle planifie et organise la préparation des produits à partir des commandes passées par l'équipe commerciale et réalise les ajustements nécessaires en fonction de l'évolution des commandes en tenant compte des contraintes QHSE. Il/elle peut être chargé de la gestion de l'ensemble des ressources humaines de la station ou de l'entrepôt, y compris les équipes logistiques.



Responsable d'unité de préparation et de conditionnement

À partir des commandes passées par le responsable de la préparation, il/elle organise le déroulement des opérations de préparation / conditionnement de fruits et/ou légumes sur plusieurs lignes, affecte la ressource nécessaire en fonction des besoins des différentes lignes et vérifie les résultats du conditionnement (avancées de la production, déchets, résultats en termes de calibres,...) en tenant compte des contraintes QHSE et des spécifications produits et des spécifications produits et clients.



Responsable de ligne de préparation et de conditionnement

Il/elle anime l'équipe de travail sur une ligne de préparation ou de conditionnement et conduit ou participe à la conduite de machines simples mettant en œuvre des procédés spécifiques (ensachage, tri,...)



Conducteur/trice d'équipement de production automatisé

Il/elle pilote la production sur une ligne automatisée, affecte la ressource nécessaire en fonction des besoins de la ligne et vérifie les résultats du conditionnement (avancées de la production, déchets, résultats en termes de calibres,...) en tenant compte des contraintes QHSE et des spécifications produits et clients.



Technicien/enne de fabrication et conditionnement

Il/elle programme et met en route la production à partir de la planification des opérations de préparation et conditionnement et assure le contrôle en temps réel de sa mise en œuvre.



Opérateur/trice de préparation et de conditionnement

Il/elle réalise le tri (contrôle du produit brut, repérage des altérations et retrait des parties non-conformes), le lavage, l'emballage et peut réaliser l'étiquetage des produits (élaboration de fiches palettes sur le système informatique de l'entreprise). Il/elle met le produit en caisses, en colis ou en palettes en tenant compte des contraintes qualité, sécurité, hygiène et sécurité.



Opérateur/trice de production

Il/elle réalise tout ou partie des activités de manipulation et de préparation des produits, du déchargement du camion jusqu'à la préparation de la commande, voire jusqu'au transport et intervient dans le processus de traçabilité des produits en tenant compte des contraintes QHSE.



Spécialiste conservation / affinage

Il/elle organise et pilote le processus de conservation et d'affinage des produits en fonction des demandes des clients et en tenant compte des contraintes qualité, hygiène, sécurité et environnement.



Fiche métier



Responsable de la préparation des produits

Il peut aussi s'appeler

- > Chef/responsable de station de conditionnement.
- > Chef d'entrepôt.

Caractéristiques du métier

- > Le/la responsable de la préparation des produits exerce ses activités au sein d'une station de conditionnement ou d'un entrepôt. Le métier nécessite une coordination régulière avec différents services de l'entreprise, le/la responsable de la préparation des produits assurant l'interface entre le service commercial, la station de conditionnement, le service logistique et les prestataires de service, ainsi qu'une collaboration avec les producteurs, le/la responsable de la préparation des produits étant parfois chargé du planning des apports.
- > Dans les entreprises de grande taille, le responsable de la préparation des produits a un rôle important de coordination avec le service commercial : acceptation des commandes, information du service commercial sur les capacités de fabrication, sur les stocks à vendre...
- > En fonction de la taille de l'entreprise et des choix effectués quant à son organisation, le/la responsable de la préparation des produits peut être chargé de la gestion de l'ensemble des équipes situées dans l'entrepôt ou la station de conditionnement, y compris les équipes logistiques.

Lieux d'exercice

- > Station de conditionnement ou entrepôt.

Activités professionnelles

- > Planification des opérations de préparation et de conditionnement.
- > Suivi des opérations de préparation et de conditionnement et réajustement des programmes de travail en fonction des besoins et des aléas des opérations de préparation.
- > Gestion des ressources matérielles de la station de conditionnement.
- > Gestion des ressources humaines de la station de conditionnement en lien avec les responsables d'unité.
- > Gestion des stocks de fruits et légumes conditionnés et non conditionnés, ainsi que les stocks d'éléments d'emballage (alvéoles, étiquettes, plateaux...).
- > Suivi et contrôle du respect des consignes et normes d'hygiène, sécurité, qualité et environnement (notamment utilisation de la ressource en eau).
- > Support technique aux équipes de préparation et de conditionnement en cas de pannes machines.
- > Organisation et coordination de la chaîne logistique dans l'entrepôt ou la station de conditionnement (en fonction de la taille de la station de conditionnement) ou dans les différents lieux de stockage utilisés par l'entreprise.

Responsable de la préparation des produits

Fonctions complémentaires

- > Recrutement et affectation du personnel opérationnel.
- > Planification des apports.
- > En expédition : supervision du positionnement des colis sur le quai.
- > Mise en place des procédures de réception et d'expédition.
- > Supervision de la réception des produits.

Relations professionnelles les plus fréquentes

- > Avec le service commercial pour la planification des opérations, le suivi des opérations commerciales spécifiques (notamment promotions), le suivi des contraintes clients ainsi que des cahiers des charges, les ajustements à prévoir dans les quantités et les qualités de produits à préparer.
- > Avec le service logistique ou avec les chauffeurs et transporteurs pour le suivi des arrivées de produits et des opérations d'expédition.
- > Avec le service qualité pour l'élaboration des prévisions de potentiel de fabrication, le suivi de la conformité des opérations réalisées, le suivi de la rentabilité des opérations et l'évaluation des performances qualitatives des équipes.
- > Avec les responsables d'unités de préparation et de conditionnement pour le suivi des opérations de conditionnement.
- > Avec le service logistique pour l'organisation ou le suivi des opérations de réception, de préparation de commandes et d'expédition.
- > Avec le service ou le prestataire maintenance pour l'entretien et la réparation des matériels de conditionnement et logistiques.
- > Avec les producteurs de fruits et/ou légumes et/ou le service achats pour échanger des informations sur les apports et les anticiper et pour communiquer sur les résultats des opérations de tri et les justifier.
- > Avec les fournisseurs d'emballages pour le suivi des approvisionnements et de l'adaptation des produits livrés aux contraintes des machines.

Compétences

Évaluer les apports réalisés et organiser leur traitement

- > Anticiper les réceptions de fruits et/ou légumes à partir de la planification des apports.
- > Évaluer la conformité des apports réalisés au programme prévisionnel en termes de qualité et de quantité.
- > Évaluer la conformité des opérations de réception et définir des actions correctives.
- > Orienter les produits vers différentes catégories de clients en fonction de la qualité des fruits et/ou légumes et des exigences des clients en lien avec le service qualité.

Planifier, organiser et suivre la préparation et le conditionnement des produits

- > Déterminer les objectifs des opérations de préparation et de conditionnement des produits en termes de coûts, de délais, de qualité et de quantité en fonction des apports réalisés et des commandes clients.
- > Programmer les opérations de préparation et de conditionnement en tenant compte des informations communiquées par le service commercial, le service logistique et le service qualité.
- > Détecter tout aléa susceptible d'avoir un impact sur la préparation ou le conditionnement des fruits et/ou légumes et prévoir les mesures nécessaires.
- > Planifier et adapter les ressources nécessaires aux opérations prévues.
- > Réajuster la programmation prévue en fonction des informations transmises par le service commercial et prioriser les activités en fonction des contraintes de la commercialisation.

- > Identifier des solutions alternatives ou proposer de reports de livraisons en lien avec le service commercial si les opérations à effectuer excèdent les capacités de traitement de la station de conditionnement.
- > Réaliser la gestion des stocks de produits dans l'entrepôt ou la station de conditionnement.

Gérer les ressources humaines de la station de conditionnement

- > Identifier, anticiper et ajuster les ressources humaines nécessaires au bon fonctionnement de la station en fonction des périodes de l'année.
- > Définir des profils de recrutement en fonction des besoins de la station de conditionnement et les transmettre au service concerné.
- > Mettre en œuvre et veiller au respect de la réglementation du travail et des procédures de sécurité en vigueur dans l'entreprise.
- > Animer l'équipe de responsables d'unité de préparation et de conditionnement en définissant des objectifs, en appréciant les résultats obtenus et en conduisant des entretiens.
- > Organiser la délégation auprès des responsables d'unités de préparation et de conditionnement voire du responsable d'exploitation logistique.
- > Évaluer le travail des responsables d'unité de préparation et de conditionnement et le cas échéant du responsable d'exploitation logistique.
- > Conduire des entretiens d'évaluation et identifier des objectifs de progression.
- > Négocier, avec les responsables d'unités de préparation et de conditionnement et le cas échéant avec le responsable d'exploitation logistique des objectifs et des moyens.
- > Transmettre au service concerné les informations nécessaires au calcul des rémunérations des salariés de la station en lien avec les responsables d'unité de préparation et de conditionnement, à l'évaluation des performances des salariés de la station de conditionnement et à l'identification des besoins en formation.
- > Optimiser la relation entre les différents responsables (agrégage, conditionnement, préparation de commande, expédition,...).

Gérer les ressources matérielles de la station de conditionnement

- > Identifier les fournitures nécessaires à la réalisation des opérations de préparation et de conditionnement.
- > Négocier avec les fournisseurs de fournitures.
- > Traiter les aléas et les dysfonctionnements du matériel de préparation et de conditionnement et faire appel au service support.
- > Négocier et suivre les prestations de maintenance sur les matériels de préparation et de conditionnement en lien avec le service maintenance.

Coordonner ses interventions avec différents services de l'entreprise

- > Transmettre et expliquer aux services concernés les résultats et les aléas des apports de fruits et légumes. des opérations de préparation et de conditionnement et des opérations d'agrégage afin de réajuster les opérations d'expédition ou d'informer les clients.
- > Réaliser des arbitrages sur les commandes à prioriser en cas de difficulté en lien avec le service commercial.
- > Transmettre et expliquer aux producteurs de fruits et légumes les résultats des opérations d'agrégage.
- > Expliquer et argumenter les évolutions de l'activité et des performances de la station de conditionnement.

Animer la politique qualité au sein de la station de conditionnement

- > Évaluer la conformité des opérations conduites et des produits expédiés aux normes et procédures de qualité et d'hygiène en vigueur dans l'entreprise (normes, réglementation, traçabilité, étiquetage...) ainsi qu'aux cahiers des charges et référentiels.

Responsable de la préparation des produits

- > Identifier les causes des non-conformités des opérations réalisées et les réajustements nécessaires.
- > Apprécier la mise en œuvre des procédures en matière de traçabilité des opérations de préparation et de conditionnement.
- > Apprécier la qualité des produits en stock et programmer des interventions sur le stock en cas de besoin.

Évaluer les performances de la station de conditionnement et proposer des améliorations

- > Sélectionner les informations et indicateurs pertinents pour rendre compte de l'activité et des performances de la station de conditionnement.
- > Identifier et exploiter différentes sources d'information externes à l'entreprise.
- > Élaborer des tableaux de bord adaptés aux contraintes du suivi de l'activité de la station de conditionnement.
- > Analyser et traiter les informations relatives au fonctionnement et aux performances de la station de conditionnement.
- > Identifier les évolutions nécessaires à une amélioration des performances de la station de conditionnement.
- > Formuler des propositions permettant d'optimiser les outils, matériels et l'organisation de la station de conditionnement.

Conduire un projet d'amélioration

- > Formuler des objectifs en matière d'optimisation et d'amélioration du fonctionnement de la station de conditionnement.
- > Construire un plan d'actions correspondant aux objectifs d'amélioration.
- > Évaluer le coût du plan d'actions préconisé et identifier ses points sensibles.
- > Évaluer dans la durée la mise en œuvre du plan d'actions.
- > Identifier les mesures correctives nécessaires.

Connaissances

Procédés et équipements de préparation et de conditionnement

- > Équipements de préparation et de conditionnement.
- > Procédés de préparation et de conditionnement utilisés dans l'entreprise.
- > Règles et procédures de sécurité génériques et spécifiques aux équipements utilisés par l'entreprise.
- > Techniques de planification et de programmation de production.

Gestion de production

- > Calcul des coûts de revient.
- > Évaluation de la performance productive d'une équipe.
- > Choix d'indicateurs qualité.
- > Gestion de projet (dans le cas de refonte de l'organisation (changement de matériel, informatisation de la station...)).

Produits, hygiène et qualité

- > Connaissance approfondie des fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise : techniques de production agricole, cycle de vie, calibres, maladies,...
- > Cahiers des charges et référentiels clients et fournisseurs.
- > Règles et procédures hygiène et qualité.

Gestion des ressources humaines

- > Technique d'organisation du travail.
- > Techniques d'animation d'équipe.
- > Management, principes et application.
- > Techniques de formation / transmission des compétences.
- > Droit du travail.

Systèmes d'information

- > Bureautique et logiciels de gestion internes.

Communication

- > Techniques de communication.
- > Techniques d'achat et de négociation fournisseurs.

Comment accéder à ce métier ?

Pré-requis indispensable pour exercer le métier

- > Capacité de prise de recul face à des situations complexes.
- > Capacité de prise de décision rapide.
- > Capacité d'investissement personnel.
- > Capacité relationnelle - à réaliser des arbitrages.

Indications sur les formations existantes

- > **Expérience dans la station de conditionnement indispensable.**
- > Diplôme d'études supérieures dans le domaine de la production industrielle.
- > BTSA option industries agroalimentaires spécialité industrie alimentaire.

D'un métier à l'autre

Passerelles et évolutions professionnelles vers d'autres métiers

- > Évolution possible vers la gestion d'ateliers plus complexes (mise en place d'un atelier 4^{ème} gamme par exemple).
- > Évolution possible vers le métier de responsable de centre de profit si formation complémentaire sur les contraintes légales et financières.



Fiche métier



Responsable d'unité de préparation conditionnement

Il peut aussi s'appeler

- > Chef d'équipe.
- > Chef de secteur.
- > Chef d'atelier.

Caractéristiques du métier

- > Le métier de responsable d'unité de préparation / conditionnement s'exerce au sein d'une station de conditionnement comportant plusieurs lignes de conditionnement ou de préparation des produits.

Activités professionnelles

- > Organisation des opérations de préparation et de conditionnement sur plusieurs lignes : affectation de la ressource, réalisation d'arbitrages en fonction des besoins des différentes lignes, planification des tâches,...
- > Supervision et réajustement des opérations de préparation et de conditionnement sur les lignes (contrôle du respect du cahier des charges, du respect des règles QHSE, réajustements dans l'organisation du travail en fonction des besoins,...).
- > Échanges d'information avec le service commercial en vue d'arbitrer entre les commandes et d'établir les priorités.
- > Accueil et intégration des nouveaux membres du personnel et des intérimaires.
- > Calcul et suivi des résultats du traitement (calibres, déchets,...).
- > Alerte en cas de dysfonctionnement matériel.
- > Supervision de l'entretien et du nettoyage des lignes.
- > Transmission d'informations écrites et orales au responsable de la préparation des produits sur les préparations de commandes, le bilan qualitatif et quantitatif des opérations réalisées sur les lignes.

Fonctions complémentaires

- > Formation des opérateurs sur la ligne.
- > Maintenance de premier niveau des matériels de préparation et de conditionnement.

Relations professionnelles les plus fréquentes

- > Avec le responsable de la préparation des produits pour les opérations de conditionnement et de préparation à prévoir et les résultats des opérations de conditionnement.
- > Avec le service commercial pour le suivi des exigences clients, les prévisions d'activité et les opérations et spécifications particulières et les échanges d'information sur les préparations de commandes.
- > Avec les équipes chargées du conditionnement pour le suivi des opérations réalisées.
- > Avec le service qualité pour le suivi des cahiers des charges et des résultats des opérations de préparation et de conditionnement des produits.
- > Avec les équipes chargées de la conduite des machines pour la préparation et la programmation de la / des machine(s).

- > Avec le service maintenance, pour les dysfonctionnements des machines.
- > Avec le service logistique/transport pour la planification des expéditions.

Compétences

Organiser les activités des équipes de préparation et de conditionnement sur différentes lignes

- > Anticiper les besoins en ressources humaines en fonction du rythme et de la nature des opérations de préparation et de conditionnement à réaliser sur les lignes.
- > Affecter les ressources aux différentes lignes en fonction des besoins.
- > Identifier et mettre en œuvre les réajustements nécessaires en fonction de l'état d'avancement des opérations de préparation et de conditionnement sur les différentes lignes.

Animer les équipes de préparation et de conditionnement

- > Donner des directives sur les opérations de préparation et de conditionnement des produits à réaliser.
- > Transmettre des informations aux équipes des différentes lignes.
- > Réaliser des arbitrages lors des conflits et s'assurer du respect des règles par le personnel.

Mesurer les résultats des opérations de préparation et de conditionnement

- > Calculer les quantités de produits obtenues par calibre ou par type de conditionnement sur la ligne.
- > Évaluer le poids des produits écartés pour non-conformité et des déchets.
- > Synthétiser les résultats des opérations de préparation et de conditionnement et les transmettre en vue de l'émission des factures.
- > Apprécier la conformité des opérations réalisées aux procédures d'hygiène et de qualité en vigueur dans l'entreprise.
- > Évaluer la conformité de l'étiquetage des produits.
- > Évaluer la productivité des différentes lignes de conditionnement et suivre les cadences de production.

Accueillir et former les opérateurs de la station de conditionnement sur les différentes lignes

- > Accueillir les nouveaux membres du personnel et leur présenter les différentes lignes et leur fonctionnement.
- > Transmettre aux nouveaux membres du personnel les compétences nécessaires pour la conduite des activités qui leur sont confiées.
- > Apprécier le travail réalisé par les opérateurs de préparation et de conditionnement.
- > Mener des entretiens et donner des objectifs de progression.

Gérer les stocks

- > Vérifier la quantité et la qualité des produits en stock et des produits entrant ou sortant du stock.
- > Choisir les zones de stockage en fonction des caractéristiques des produits.
- > Affecter les produits aux emplacements prévus en respectant les conditions de stockage définies.
- > Identifier et répartir les produits pour optimiser les volumes de rangement.
- > Organiser le rangement des produits en fonction de l'espace disponible, du plan de stockage, des consignes de rangement et des conditionnements.
- > Protéger les produits en fonction de leur nature et de leur environnement.

Coordonner ses interventions avec différents services de l'entrepôt ou de la station de conditionnement et avec le service commercial

- > Transmettre et expliquer au service commercial les résultats et les aléas des opérations de préparation et de conditionnement.
- > Réaliser des arbitrages sur les commandes à prioriser en cas de difficulté en lien avec le service commercial.

Responsable d'unité de préparation conditionnement

- > Transmettre au responsable de la préparation des produits les informations lui permettant de suivre les résultats quantitatifs et qualitatifs des opérations réalisées sur les lignes.

Connaissances

Équipements et procédés de préparation et de conditionnement

- > Équipements de la ligne de préparation et de conditionnement.
- > Procédés de préparation et de conditionnement utilisés sur la ligne.
- > Règles et procédures de sécurité génériques et spécifiques à la ligne.
- > Techniques d'organisation.
- > Techniques de maintenance de premier niveau.

Produits, hygiène et qualité

- > Caractéristiques et spécificités des fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise.
- > Règles et procédures hygiène et qualité.
- > Cahiers des charges et référentiels.

Gestion des ressources humaines

- > Technique d'organisation du travail.
- > Techniques d'animation d'équipe.
- > Techniques de formation / transmission des compétences.

Systèmes d'information

- > Bureautique et logiciels de gestion internes.

Comment accéder à ce métier ?

Pré-requis indispensable pour exercer le métier

- > Rigueur dans le suivi et le contrôle des opérations de préparation et de conditionnement des fruits et/ou légumes.
- > Capacité d'organisation / méthode dans l'organisation du travail.
- > Capacité à prendre du recul et à réaliser des arbitrages.
- > Capacité à animer une équipe.

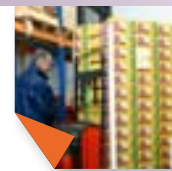
Indications sur les formations existantes

- > Métier accessible par évolution interne.
- > Bac professionnel agroéquipements.
- > CAPA option Industries agro-alimentaires (IAA), spécialité ouvrier de conduite de machine automatisée de fabrication ou de conditionnement en agro-alimentaire (OCMAA).
- > CAP Conduite de systèmes industriels option Agroalimentaire.
- > Titre Professionnel Conducteur(trice) d'installations et de machines automatisées.

D'un métier à l'autre

Passerelles et évolutions professionnelles vers d'autres métiers

- > Évolution possible vers le métier de responsable de la préparation des produits.



Fiche métier

Responsable de ligne de préparation et de conditionnement



Il peut aussi s'appeler

- > Chef de chaîne.
- > Conducteur de ligne.

Caractéristiques du métier

- > Dans certains cas, la conduite de machine peut être confiée au mécanicien/ne ou à une tierce personne.

Lieux d'exercice

- > Station de conditionnement.

Activités professionnelles

- > Recueil d'informations sur les commandes à préparer, en quantité et en qualité.
- > Affectation des membres de l'équipe aux différents postes de la ligne.
- > Contrôle de l'état et du fonctionnement de la machine.
- > Conduite de la machine et maintenance de premier niveau.
- > Surveillance du respect des consignes et procédures QHSE.

Relations professionnelles les plus fréquentes

- > Avec le/la responsable d'unité de préparation et de conditionnement pour les réglages machine et les interventions en cours de fonctionnement.
- > Avec le/la responsable préparation produits pour le suivi des opérations de valorisation et de conditionnement.
- > Avec les opérateurs/trices de préparation et de conditionnement pour l'organisation et le suivi des opérations sur la ligne.
- > Avec le service ou le prestataire compétent pour la maintenance et les réparations.

Compétences

Organiser les activités des opérateurs de préparation et de conditionnement sur la ligne

- > Identifier les besoins en ressources humaines en fonction du rythme et de la nature des opérations de préparation et de conditionnement à réaliser sur la ligne.
- > Affecter les opérateurs aux différents postes de la ligne en fonction de leurs compétences respectives et organiser leur travail.
- > Identifier et mettre en œuvre les réajustements nécessaires en fonction de l'état d'avancement des opérations de préparation et de conditionnement sur la ligne.

Responsable de ligne de préparation et de conditionnements

Animer les équipes de préparation et de conditionnement

- > Donner des directives sur les opérations de préparation et de conditionnement des produits à réaliser en fonction des informations transmises par le/la responsable de préparation des produits ou le/la responsable d'unité de préparation et de conditionnement.
- > Transmettre des informations aux opérateurs/trices de la ligne.
- > Réaliser des arbitrages lors des conflits et s'assurer du respect des règles par les opérateurs/trices de la ligne.

Conduire les opérations de préparation de produits ou de conditionnement

- > Identifier les besoins en réapprovisionnement de la machine et / ou de la ligne et réaliser les approvisionnements nécessaires.
- > Contrôler la conformité des opérations de préparation et de conditionnement conduites sur la ligne.
- > Apprécier la conformité des produits sortant de la ligne.
- > Identifier et interpréter les données fournies par les capteurs de la machine et réajuster les réglages.
- > Détecter tout dysfonctionnement de la machine ou toute non-conformité dans la production et mettre en œuvre les actions correctives nécessaires.

Préparer et régler la machine en fonction des contraintes de fabrication

- > Identifier les opérations et réglages à effectuer sur la machine en fonction de la nature des produits à traiter et des opérations à effectuer.
- > Réaliser les réglages, l'approvisionnement et les opérations d'adaptation de la machine (réglage des cadences, changement de pièces en fonction des produits traités,...).
- > Vérifier le bon fonctionnement de la machine.
- > Repérer tout dysfonctionnement sur la machine et alerter l'interlocuteur compétent.
- > Réaliser des opérations de maintenance de premier niveau sur la machine.
- > Identifier les risques de ruptures en consommables.

Connaissances

Équipements et procédés de préparation et de conditionnement

- > Équipements de la ligne de préparation et de conditionnement.
- > Procédés de préparation et de conditionnement utilisés sur la ligne.
- > Règles et procédures de sécurité génériques et spécifiques à la ligne.
- > Techniques d'organisation.
- > Techniques de maintenance de premier niveau.

Produits, hygiène et qualité

- > Caractéristiques et spécificités des fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise.
- > Règles et procédures hygiène et qualité.
- > Cahiers des charges et référentiels.

Gestion des ressources humaines

- > Technique d'organisation du travail.
- > Techniques d'animation d'équipe.
- > Techniques de formation / transmission des compétences.

Comment accéder à ce métier ?

Pré-requis indispensable pour exercer le métier

- > Rigueur dans le suivi et le contrôle des opérations de préparation et de conditionnement des fruits et/ou légumes.
- > Capacité d'organisation / méthode dans l'organisation du travail.
- > Capacité à animer une équipe.

Indications sur les formations existantes

- > Métier accessible par évolution interne.
- > BEPA ou Bac Pro Agroéquipements.
- > CAP conduite de systèmes industriels option agroalimentaire.
- > CAP option industries agroalimentaires spécialité ouvrier de conduite de machine automatisée de fabrication ou de conditionnement en agroalimentaire.
- > Titre Professionnel conducteur d'installations et de machines automatisées.

D'un métier à l'autre

Passerelles et évolutions professionnelles vers d'autres métiers

- > Évolution possible vers le métier de responsable d'unité de préparation et de conditionnement
- > Bac professionnel agroéquipements.
- > CAPA option Industries agro-alimentaires (IAA), spécialité ouvrier de conduite de machine automatisée de fabrication ou de conditionnement en agro-alimentaire (OCMAA).
- > CAP Conduite de systèmes industriels option Agroalimentaire.
- > Titre Professionnel Conducteur(trice) d'installations et de machines automatisées.



Fiche métier



Conducteur/trice d'équipement de production automatisé

Il peut aussi s'appeler

- > Pilote d'une ligne de production automatisée (ex : pilote hydrocooling).

Caractéristiques du métier

- > Le métier de conducteur/trice d'équipement(s) de production automatisé(s) s'exerce au sein d'une station de conditionnement équipée d'une ligne de conditionnement automatisée nécessitant un pilotage complexe (gestion et régulation des flux à l'entrée et à la sortie, suivi de l'alimentation de plusieurs machines en aval, suivi des résultats des opérations de conditionnement,...).

Lieux d'exercice

- > Station de conditionnement.

Activités professionnelles

- > Pilotage d'une ligne de production automatisée.
- > Organisation des opérations de préparation et de conditionnement sur une ligne donnée : affectation de la ressource, planification des tâches,...
- > Supervision et réajustement des opérations de préparation et de conditionnement sur une ligne donnée (contrôle du respect du cahier des charges, du respect des règles QHSE, réajustements dans l'organisation du travail en fonction des besoins,...).
- > Calcul des résultats du traitement (calibres, déchets,...).
- > Formation des opérateurs/trices sur la ligne.
- > Alerte en cas de dysfonctionnement matériel.

Relations professionnelles les plus fréquentes

- > Avec le/la responsable de la préparation des produits pour les opérations de conditionnement et de préparation à prévoir et les résultats des opérations de conditionnement.
- > Avec les responsables d'unité de préparation et de conditionnement et les opérateurs de conditionnement pour le suivi des opérations de conditionnement à réaliser.
- > Avec le service qualité pour le suivi des cahiers des charges et des résultats des opérations de conditionnement.
- > Avec le service comptable pour le suivi des factures réalisées à l'issue des opérations de traitement des produits.
- > Avec le service maintenance interne et les fournisseurs pour les besoins de l'installation automatisée.

Compétences

Piloter une ligne de production automatisée

- > Identifier les opérations et réglages à effectuer sur la ligne en fonction de la nature des produits à traiter et des opérations à effectuer.

- > Réaliser les réglages, l'approvisionnement et les opérations d'adaptation de la ligne (réglage des cadences, régulation des flux de produits à l'entrée et à la sortie,...).
- > Apprécier le bon fonctionnement des organes de sécurité de la ligne.
- > Identifier et interpréter les données fournies par les capteurs de la ligne.
- > Réajuster les réglages en fonction des informations fournies par les capteurs.
- > Détecter toute non conformité dans la production et mettre en œuvre des actions correctives.

Réaliser des opérations d'entretien de premier niveau et identifier les dysfonctionnements

- > Détecter tout dysfonctionnement de la ligne de production automatisée.
- > Réaliser un diagnostic en cas de panne ou de dysfonctionnement.
- > Identifier la nature des interventions à réaliser en cas de panne ou de dysfonctionnement et intervenir dans les limites de son champ de compétences.

Organiser le travail de l'équipe de préparation et de conditionnement sur la ligne

- > Anticiper les besoins en ressources humaines en fonction du rythme et de la nature des opérations de préparation et de conditionnement à réaliser.
- > Affecter les opérateurs aux différents postes de la ligne en fonction de leurs compétences.
- > Identifier et mettre en œuvre les réajustements nécessaires en fonction de l'état d'avancement des opérations de préparation et de conditionnement.

Former et informer les opérateurs de la ligne de préparation et de conditionnement

- > Accueillir les opérateurs sur la ligne.
- > Former et informer les nouveaux opérateurs sur les techniques et méthodes à mettre en œuvre, sur les précautions à prendre dans la manipulation des fruits et/ou légumes traités ainsi que sur les consignes de sécurité.
- > Transmettre des savoir-faire aux opérateurs sur différents points de la ligne.

Mesurer les résultats des opérations de préparation et de conditionnement

- > Calculer les quantités de produits obtenues par calibre ou par type de conditionnement sur la ligne.
- > Évaluer le poids des produits écartés pour non-conformité et des déchets.
- > Synthétiser les résultats des opérations de préparation et de conditionnement et les transmettre en vue de l'émission des factures.
- > Identifier les écarts éventuels et alerter.
- > Évaluer la productivité de la ligne de conditionnement et suivre les cadences de production.

Développer les compétences des opérateurs de la station de conditionnement

- > Apprécier le travail réalisé par les opérateurs de préparation et de conditionnement.
- > Mener des entretiens et donner des objectifs de progression.

Connaissances

Équipements et procédés de préparation et de conditionnement

- > Fonctionnement de l'équipement de production automatisé.
- > Procédé de préparation et de conditionnement utilisés sur la ligne de production automatisée.
- > Règles et procédures de sécurité génériques et spécifiques à la ligne.

Conducteur/trice d'équipement de production automatisé

Produits, hygiène et qualité

- > Caractéristiques et spécificités des fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise.
- > Règles et procédures hygiène et qualité.
- > Cahiers des charges et référentiels.

Gestion des ressources humaines

- > Technique d'organisation du travail.
- > Techniques de formation / transmission des compétences.

Systèmes d'information

- > Bureautique et logiciels de gestion internes.

Comment accéder à ce métier ?

Pré-requis indispensable pour exercer le métier

- > Fiabilité dans la mise en œuvre d'opération de contrôle et suivi activité.
- > Capacité à piloter une machine complexe.

Indications sur les formations existantes

- > Métier accessible par évolution interne.
- > Bac professionnel agroéquipements.
- > CAPA option Industries agro-alimentaires (IAA), spécialité ouvrier de conduite de machine automatisée de fabrication ou de conditionnement en agro-alimentaire (OCMAA).
- > CAP Conduite de systèmes industriels option Agroalimentaire.
- > Titre Professionnel Conducteur(trice) d'installations et de machines automatisées.

D'un métier à l'autre

Passerelles et évolutions professionnelles vers d'autres métiers

- > Évolution possible vers le métier de responsable de la préparation des produits.



Fiche métier

Technicien/ne de fabrication/ conditionnement



Il peut aussi s'appeler

- > Technicien/ne programmation / ordonnancement.
- > Assistant(e) responsable de production.
- > Technicien/ne de saisie.

Caractéristiques du métier

Lieux d'exercice

- > Station de conditionnement.

Activités professionnelles

- > Collecte des informations nécessaires pour organiser les opérations de préparation et de conditionnement.
- > Orientation des produits vers les machines et les chaînes adéquates en fonction de la nature des opérations à effectuer et des contraintes de la commercialisation.
- > Suivi des lots de produits et enregistrement des opérations effectuées au cours de la préparation et du conditionnement.
- > Suivi des résultats obtenus par lot et identification des anomalies et des écarts.
- > Transmission des résultats des opérations réalisées aux services qualité et comptabilité.
- > Interventions de premier niveau sur les machines en cas de dysfonctionnement.

Relations professionnelles les plus fréquentes

- > Avec le/la responsable de la préparation des produits pour le suivi de la programmation des opérations de préparation et de conditionnement et de leurs résultats.
- > Avec les responsables d'unité de préparation et de conditionnement pour le suivi des opérations de préparation et de conditionnement.
- > Avec l'équipe ou le prestataire maintenance pour les incidents ou les pannes machine.
- > Avec le service comptabilité pour la transmission des éléments nécessaires à la facturation des producteurs de fruits et légumes.
- > Avec le service commercial, pour le suivi des opérations réalisées en station de conditionnement.

Compétences

Élaborer et adapter un programme de préparation et de conditionnement de produits

- > Identifier et synthétiser l'ensemble des informations permettant de dresser le bilan des opérations à effectuer, des délais et des contraintes.
- > Analyser les opérations de préparation et de conditionnement de produits à réaliser.
- > Traduire les prévisions de charge en temps, capacités et moyens de production.
- > Définir et adapter un plan d'action et un calendrier de production en fonction des priorités et des délais de production et des contraintes de la commercialisation.
- > Répartir les opérations de préparation et de conditionnement de produits en fonction du calendrier de production et des capacités des machines.

Technicien/ne de fabrication/ conditionnement

- > Ajuster et adapter le programme de préparation et de conditionnement et les cadences de production en fonction de l'évolution de la disponibilité des produits et des contraintes de la commercialisation.

Évaluer la qualité et la conformité de la mise en œuvre du programme de préparation et de conditionnement

- > Analyser les activités de production à partir des indicateurs de productivité et de qualité définis et du programme de préparation et de conditionnement établi.
- > Analyser la qualité des préparations de produits et des conditionnements et identifier les non conformités.
- > Identifier et expliquer les écarts qualitatifs et quantitatifs entre les opérations réalisées et les opérations prévues.

Conduire les opérations d'entretien et de maintenance de premier niveau sur les machines

- > Réaliser avec rigueur les différentes opérations d'entretien courant de la machine.
- > Identifier les besoins en entretien et maintenance de premier niveau en fonction du mode d'utilisation de la machine.
- > Mettre en œuvre de manière rigoureuse les consignes en matière de nettoyage de la machine.

Connaissances

Organisation et Gestion de la production

- > Techniques d'ordonnancement - de gestion de la production.
- > Logiciel de GPAO.

Équipements et procédés de préparation et de conditionnement

- > Fonctionnement des équipements de production de l'entreprise.
- > Procédés de préparation et de conditionnement utilisés par l'entreprise.
- > Règles et procédures de sécurité génériques et spécifiques à l'entreprise.

Produits, hygiène et qualité

- > Caractéristiques et spécificités des fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise.
- > Règles et procédures hygiène et qualité.
- > Cahiers des charges et référentiels.

Systèmes d'information

- > Bureautique et logiciels de gestion internes.

Comment accéder à ce métier ?

Pré-requis indispensable pour exercer le métier

- > Capacité d'organisation.

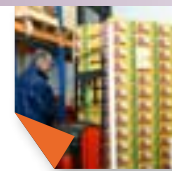
Indications sur les formations existantes

- > Titre Professionnel de technicien/ne supérieur/e en gestion de production.
- > Une expérience de responsable d'unité de préparation et de conditionnement peut permettre d'accéder au métier.

D'un métier à l'autre

Passerelles et évolutions professionnelles vers d'autres métiers

- > Évolution possible vers les métiers de la préparation de produits.



Fiche métier

Opérateur/trice de préparation et de conditionnement



Il peut aussi s'appeler

- > Trieur/euse.
- > Emballeur/euse.
- > Trieur/euse - emballeur/euse.
- > Conditionneur/euse.

Caractéristiques du métier

- > Le métier s'exerce souvent de manière saisonnière, selon une périodicité variable selon les fruits et légumes traités par la station.
- > Une organisation du travail par rotation entre différentes lignes de préparation et de conditionnement est souvent mise en œuvre pour éviter les gestes répétitifs.

Lieux d'exercice

- > Station de conditionnement.

Activités professionnelles

- > Tri, nettoyage et mise en lots des fruits et/ou légumes.
- > Conditionnement des fruits et/ou légumes.
- > Palettisation des lots conditionnés.
- > Nettoyage de la ligne de préparation et de conditionnement.

Fonctions complémentaires

- > Réalisation d'étiquettes sur système informatique.
- > Étiquetage des produits et/ou des contenants.

Relations professionnelles les plus fréquentes

- > Avec les autres opérateurs/trices de conditionnement pour se coordonner.
- > Avec le/la responsable d'unité de préparation et de conditionnement pour les réajustements dans le rythme de travail.

Compétences

Repérer les caractéristiques des fruits et/ou légumes

- > Apprécier la conformité des produits aux consignes données.
- > Détecter les altérations de l'état des fruits et/ou légumes par un contrôle tactile et visuel.
- > Classer les fruits et/ou légumes en différentes catégories en fonction de leur calibre, de leur degré de maturité, de leur couleur,...
- > Identifier et écarter les produits non conformes à tous les stades de la préparation.

Opérateur/trice de préparation et de conditionnement

Réaliser les opérations de préparation, d'emballage et de conditionnement dans le respect des consignes

- > Approvisionner la ligne ou la chaîne de conditionnement avec des produits préalablement triés en respectant les consignes de calibre, de couleur, de degré de maturité,...
- > Réaliser avec dextérité les opérations de préparation (lavage, coupe, tri de certaines parties du produit, mise en lots,...) conformément aux consignes et aux normes qualité dans un temps imparti
- > Positionner les emballages sur les machines ou les aires de conditionnement en fonction du produit à préparer
- > Adapter sa position en fonction des charges à déplacer et des opérations de manipulation à effectuer en veillant à sa sécurité

Mettre en œuvre les consignes en matière d'hygiène et de qualité lors de la manipulation des fruits et/ou légumes

- > Anticiper les risques d'altération des fruits et/ou légumes par une manipulation adaptée
- > Mettre en œuvre les consignes en matière d'hygiène tout au long de son service : port de vêtements de travail appropriés, lavage des mains,...
- > Réaliser les opérations de nettoyage de l'outil et des locaux de préparation et de conditionnement en fin de service
- > Mettre en œuvre les procédures qualité tout au long de son service

Traiter les informations nécessaires à la traçabilité des opérations de préparation et de conditionnement

- > Identifier les informations devant figurer sur les étiquettes des fruits et/ou légumes
- > Utiliser le système d'information de l'entreprise (notamment informatique) pour produire des étiquettes
- > Réaliser l'étiquetage des produits et des contenants en fonction de leur provenance et de leur destination

Connaissances

Qualité, hygiène

- > Caractéristiques et spécificités des fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise et leurs principales altérations
- > Techniques de manipulation des fruits et/ou légumes traités dans l'entreprise
- > Consignes en matière d'hygiène et de qualité
- > Principales caractéristiques des cahiers des charges et référentiels à respecter dans l'entreprise en fonction des clients et des produits

Sécurité

- > Gestes et postures pour la manipulation des produits et le port de charges

Comment accéder à ce métier ?

Pré-requis indispensable pour exercer le métier

- > Rigueur dans la mise en œuvre des consignes de sécurité, de qualité et d'hygiène dans la durée

D'un métier à l'autre

Passerelles et évolutions professionnelles vers d'autres métiers

- > Évolution possible vers le métier de responsable d'unité de préparation et de conditionnement



Fiche métier



Opérateur/trice de production

Il peut aussi s'appeler

- > Manutentionnaire.
- > Manutentionnaire réception et expédition.

Caractéristiques du métier

- > L'opérateur/trice de production intervient sur un panel large de fonctions dans une entreprise de petite ou de très petite taille.
- > Son activité se situe à la fois dans la famille « préparation des produits » et dans la famille « logistique ».

Lieux d'exercice

- > Station de conditionnement, exploitations fruitières et légumières et sites des clients (si transport).

Activités professionnelles

- > Réception des produits.
- > Tri des fruits et/ou légumes.
- > Conditionnement des fruits et/ou légumes.
- > Étiquetage des produits et opérations de traçabilité.
- > Gestion des stocks.
- > Préparation de commandes et expédition.
- > Conduite / Livraisons.

Fonctions complémentaires

- > Remplacement temporaire, pour la partie opérationnelle quotidienne, du ou de la responsable de la préparation des produits.

Relations professionnelles les plus fréquentes

- > Avec le/la responsable préparation produits, le/la responsable d'unité de préparation et de conditionnement et le service logistique pour l'organisation du travail et pour alerter en cas de difficulté.
- > Avec les différent(e)s opérateurs/trices pour coordonner ses interventions.
- > Avec les producteurs/trices (ramasse) et les clients (livraison).
- > Avec les chauffeurs (expédition).
- > Avec le responsable qualité, pour le suivi de la mise en œuvre de la démarche qualité dans la station de conditionnement.
- > Avec le service commercial, pour le suivi des opérations réalisées en station de conditionnement.

Compétences

Repérer les caractéristiques des fruits et/ou légumes

- > Apprécier la conformité des produits aux consignes données.
- > Détecter les altérations de l'état des fruits et/ou légumes par un contrôle tactile et visuel.
- > Classer les fruits et/ou légumes en différentes catégories en fonction de leur calibre, de leur degré de maturité, de leur couleur,...
- > Identifier et écarter les produits non conformes à tous les stades de la préparation.

Opérateur/trice de production

Réaliser les opérations de préparation, d'emballage et de conditionnement dans le respect des consignes

- > Approvisionner la ligne ou la chaîne de conditionnement avec des produits préalablement triés en respectant les consignes de calibre, de couleur, de degré de maturité,...
- > Réaliser avec dextérité les opérations de préparation (lavage, coupe, tri de certaines parties du produit, mise en lots,...) conformément aux consignes et aux normes qualité dans un temps imparti.
- > Positionner les emballages sur les machines ou les aires de conditionnement en fonction du produit à préparer.
- > Adapter sa position en fonction des charges à déplacer et des opérations de manipulation à effectuer en veillant à sa sécurité.

Mettre en œuvre les procédures de réception en vigueur dans l'entreprise

- > Apprécier les conditions de transport des produits et identifier toute non-conformité.
- > Apprécier la qualité des produits et la conformité de leur étiquetage.
- > Comparer les caractéristiques des produits aux référentiels et cahiers des charges en vigueur.
- > Détecter toute anomalie ou non-conformité des produits contrôlés.

Déplacer et manipuler les produits dans le respect des consignes d'hygiène et de qualité

- > Déplacer et manipuler les produits en respectant les procédures de sécurité des biens et des personnes.
- > Utiliser des engins de manutention et de levage dans le respect des consignes de sécurité.
- > Adapter sa position en fonction des charges à déplacer et des opérations de manipulation à effectuer.
- > Anticiper les risques d'altération des fruits et/ou légumes par une manipulation adaptée.
- > Mettre en œuvre les consignes en matière d'hygiène tout au long de son service : port de vêtements de travail appropriés, lavage des mains,...
- > Réaliser les opérations de nettoyage de l'outil et des locaux de préparation et de conditionnement en fin de service.
- > Mettre en œuvre les procédures qualité tout au long de son service.

Traiter les informations nécessaires à la traçabilité des opérations de préparation et de conditionnement

- > Identifier les informations devant figurer sur les étiquettes des fruits et/ou légumes.
- > Utiliser le système d'information de l'entreprise (notamment informatique) pour produire des étiquettes.
- > Réaliser l'étiquetage des produits et des contenants en fonction de leur provenance et de leur destination.

Mettre en œuvre les procédures et opérations de contrôle en utilisant les outils appropriés

- > Enregistrer les résultats des opérations de contrôle des lots de fruits et/ou légumes à l'aide des outils disponibles.
- > Identifier et renseigner les documents de livraison et de réception.
- > Enregistrer les mouvements de stocks en utilisant différents types d'outils (outils de scannage, outils nécessitant une saisie informatique,...).
- > Utiliser les outils en vigueur pour consulter les mouvements de stocks.
- > Apprécier la conformité des informations figurant sur les documents de réception et d'expédition (bons de livraison, bordereaux de transport, bons de voiture, etc.).

Gérer les stocks

- > Vérifier la quantité et la qualité des produits entrant ou sortant du stock.
- > Choisir les zones de stockage en fonction des caractéristiques des produits.
- > Affecter les produits aux emplacements prévus en respectant les conditions de stockage définies.
- > Identifier et répartir les produits pour optimiser les volumes de rangement.

Préparer les commandes et les expéditions

- > Identifier et analyser les informations indispensables à la préparation des commandes sur le bon de commande.
- > Repérer les produits à expédier dans l'entrepôt à partir de sa connaissance de l'organisation de l'entrepôt.
- > Prélever les produits dans les stocks en respectant les règles de sécurité.
- > Préparer et organiser les palettes en respectant les consignes de sécurité et de lisibilité de la commande préparée (classement selon la charge pondérale des produits, lisibilité des étiquettes,...).
- > Sélectionner les contenants adéquats en fonction de la nature du ou des produits et de la commande en préparation.
- > Emballer et conditionner les produits pour le transport en fonction de leurs caractéristiques et en suivant les normes d'étiquetage et les indications de disposition.
- > Vérifier l'adéquation entre les préparations et certaines exigences clients : types de palettes, nombre de colis...

Réaliser les tournées de ramasse et/ou de livraison

- > Déterminer l'itinéraire le mieux adapté et organiser sa tournée en fonction du lieu d'enlèvement et de livraison, et en fonction des caractéristiques des produits.
- > Estimer le temps nécessaire pour la réalisation de la tournée et en évaluer la faisabilité.
- > Identifier les besoins en conditionnements spécifiques en fonction de la nature des marchandises et du transport à effectuer.
- > Arrimer et caler les marchandises dans le véhicule de façon pertinente.
- > Conduire un véhicule en respectant les règles de sécurité routière.
- > Adopter un style de conduite approprié selon la nature des produits transportés et la charge du véhicule.
- > Ajuster son itinéraire en fonction des aléas de la tournée.
- > Vérifier la conformité du lieu de livraison et l'identité de la personne habilitée à recevoir la livraison.

Connaissances

Qualité, hygiène

- > Caractéristiques et spécificités des fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise et leurs principales altérations.
- > Techniques de manipulation des fruits et/ou légumes traités dans l'entreprise.
- > Consignes en matière d'hygiène et de qualité.
- > Principales caractéristiques des cahiers des charges et référentiels à respecter dans l'entreprise en fonction des clients et des produits.

Équipements, méthodes et matériels logistiques

- > Appareils de contrôle et de mesure.
- > Engins de manutention et de levage.
- > Conduite de véhicules de livraison.
- > Technique de gestion des stocks.
- > Procédures de réception et d'expédition.

Opérateur/trice de production

Système d'information

> Informatique (logiciel de gestion de l'entreprise).

Communication

> Technique de communication.

Comment accéder à ce métier ?

Pré-requis indispensable pour exercer le métier

> Capacité à conduire des engins de manutention et chariots élévateurs.

> Capacité à communiquer efficacement avec différents types d'interlocuteurs dans et hors de l'entreprise.

Indications sur les formations existantes

> Métier accessible par évolution interne.

D'un métier à l'autre

Passerelles et évolutions professionnelles vers d'autres métiers

> Évolution possible vers tous métiers de l'encadrement de premier niveau, de la logistique à la préparation des produits.





Fiche métier



Spécialiste conservation - affinage

Il peut aussi s'appeler...

- > Mûrisseur/euse / responsable mûrissage.

Caractéristiques du métier

- > Le/la spécialiste conservation - affinage est spécialisé(e) sur un produit (banane, poire, avocat).
- > Il/elle dispose d'une grande autonomie dans l'organisation et la mise en œuvre de ses activités.
- > Il/elle peut être soumis à des astreintes.

Lieux d'exercice

- > Entreprise.

Activités professionnelles

- > Prise en charge des produits à leur arrivée.
- > Programmation des opérations de conservation et d'affinage.
- > Pilotage du processus de conservation et d'affinage.
- > Orientation des produits affinés sur les différents circuits commerciaux.
- > Coordination avec les différents services de l'entreprise, en particulier le service commercial.
- > Réalisation des commandes de consommables liés au matériel de mûrissage / affinage.

Relations professionnelles les plus fréquentes

- > Avec le service commercial pour le recueil d'informations sur les besoins des clients et la transmission d'informations sur l'évolution des produits.
- > Avec le service logistique pour les opérations de réception et d'expédition.
- > Avec le prestataire de l'entreprise pour l'entretien du matériel de mûrissage / affinage.
- > Avec le responsable de la préparation des produits pour le suivi de ses activités.

Compétences

Analyser l'état d'un produit à tous les stades du processus de mûrissage ou d'affinage

- > Analyser l'état d'un produit au regard des référentiels en vigueur à tous les stades du processus de mûrissage ou d'affinage.
- > Repérer tous les types d'altérations susceptibles d'affecter un produit au cours du processus de mûrissage ou d'affinage.
- > Diagnostiquer les causes d'une altération du produit en fonction de son stade de mûrissage ou d'affinage.
- > Évaluer la conformité d'un produit aux normes qualité en vigueur dans l'entreprise et procéder aux réajustements nécessaires.

Spécialiste conservation - affinage

Programmer et piloter le processus de conservation ou d'affinage en fonction des besoins des clients

- > Identifier les contraintes de la conservation des produits en fonction de leur état et de la durée prévisionnelle de la conservation.
- > Identifier les étapes de mûrissage ou d'affinage à franchir en fonction de l'état initial du produit et des besoins des clients sur une période donnée.
- > Programmer, planifier et mettre en œuvre les opérations de mûrissage ou d'affinage en fonction des contraintes de commercialisation des produits.
- > Évaluer les résultats des opérations de mûrissage ou d'affinage et les réajuster en fonction des réactions du produit.
- > Évaluer la conformité des opérations de mûrissage d'affinage et de conservation aux normes d'hygiène et de sécurité en vigueur dans l'entreprise et procéder aux réajustements nécessaires.

Coordonner ses interventions et collaborer avec différents services de l'entreprise

- > Piloter les opérations de réception et de contrôle qualité à l'arrivée des produits, en lien avec le service logistique et le service qualité.
- > Organiser le déconditionnement et le reconditionnement nécessaires au processus de conservation, de mûrissage ou d'affinage en lien avec le service logistique.
- > Piloter les opérations d'expédition et de contrôle qualité avant le départ des produits en lien avec le service logistique et le service qualité.
- > Identifier les contraintes de commercialisation au travers d'une communication adaptée avec le service commercialisation.

Assurer le bon fonctionnement du matériel de conservation, de mûrissage ou d'affinage

- > Identifier tout dysfonctionnement du matériel de conservation, de mûrissage ou d'affinage.
- > Anticiper les ruptures dans l'approvisionnement des consommables nécessaires au fonctionnement du matériel de mûrissage / affinage.
- > Réaliser ou piloter les opérations d'entretien courant et de réparation de premier niveau du matériel.
- > Formuler toute demande d'intervention auprès du prestataire adéquat en matière d'entretien et de réparation du matériel et suivre la réalisation de l'intervention.

Gérer les stocks

- > Vérifier la quantité et la qualité des produits en stock et des produits entrant ou sortant du stock.
- > Choisir les zones de stockage en fonction des caractéristiques des produits.
- > Affecter les produits aux emplacements prévus en respectant les conditions de stockage définies.
- > Identifier et répartir les produits pour optimiser les volumes de rangement.
- > Organiser le rangement des produits en fonction de l'espace disponible, du plan de stockage, des consignes de rangement et des conditionnements.
- > Protéger les produits en fonction de leur nature et de leur environnement.

Connaissances

Qualité, hygiène

- > Connaissance approfondie des fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise : techniques de production agricole, cycle de vie, calibres, maladies,...
- > Consignes et normes en matière d'hygiène et de qualité.
- > Cahiers des charges et référentiels à respecter dans l'entreprise en fonction des clients et des produits.
- > Processus de mûrissage ou d'affinage du produit travaillé.

Équipements, méthodes et matériels

- > Matériels de conservation, mûrissage et affinage utilisés dans l'entreprise.

Système d'information

- > Informatique (logiciel de gestion de l'entreprise).

Communication

- > Technique de communication.

Comment accéder à ce métier ?

Pré-requis indispensable pour exercer le métier

- > Connaissance impérative du produit travaillé.

Indications sur les formations existantes

- > Expérience du stockage et de la conservation de produits frais fragiles.
- > Formation technique assurée par le fournisseur de matériel de mûrissage/affinage (saisie et lecture d'informations sur automate).
- > Formation assurée par un mûrisseur / spécialiste conservation - affinage expérimenté.

D'un métier à l'autre

Passerelles et évolutions professionnelles vers d'autres métiers

- > Gestion d'une équipe « mûrissage » en fonction du nombre de chambres de conservation ou de mûrissage gérées.



Famille de métiers

qualité, hygiène, sécurité, environnement (QHSE)

Définition des politiques de QHSE, mise en œuvre et contrôle d'application des réglementations et normes (externes et internes) ainsi que l'évaluation des performances du domaine QHSE et du développement durable.

Responsable QHSE

Il/elle conçoit et supervise la mise en place du processus de mise aux normes ou de certification de l'entreprise et réalise la veille sanitaire et réglementaire en matière d'hygiène, de sécurité et de qualité des produits. Il/elle définit, pilote et contrôle la mise en œuvre de la politique et des plans d'action qualité de l'entreprise ou du site. Il/elle encadre et pilote le service qualité de l'entreprise dans le respect des consignes données par la direction de l'entreprise.

Animateur/trice qualité

Il/elle recueille et exploite les informations terrain et met en œuvre les actions adéquates dans le domaine de la qualité en cohérence avec la politique qualité. Il/elle met en place le processus de mise aux normes ou certification dans l'entreprise et contrôle sa mise en œuvre.



Contrôleur/euse qualité produits

Il/elle contrôle la qualité, la quantité de produits livrés et élabore les bons d'apport. Il/elle effectue l'ensemble des contrôles relatifs à la qualité des produits, contrôle leur conformité au cahier des charges établi avec le producteur ou le client et les oriente vers des lignes ou des clientèles différentes. Il assure le stockage des produits, effectue un suivi journalier des produits en stock et diffuse des informations sur l'état des produits stockés au service commercial et aux équipes de la station de conditionnement.



Fiche métier



Contrôleur/leuse qualité produits

Il peut aussi s'appeler

- > Agréeur/euse.
- > Réceptionnaire / agréeur/euse.
- > Responsable apports.

Caractéristiques du métier

- > Le contrôleur/leuse qualité produits peut intervenir à la fois lors de la réception des produits, lors de leur conditionnement et de leur expédition.

Lieux d'exercice

- > Station de conditionnement.

Activités professionnelles

- > Réception des produits et émission de réserves ou formulation de refus éventuels.
- > Contrôle qualité des produits : état sanitaire, calibre, degré de maturité, conformité au référentiel,...
- > Mesure du potentiel de fabrication des lots.
- > Entretien des appareils de contrôle et de mesure.
- > Suivi de l'évolution des référentiels, cahiers des charges et de la réglementation.
- > Mise en stock des produits.
- > Suivi de l'évolution de la qualité des produits lors des opérations de conditionnement et au cours de la période de stockage.
- > Enregistrement et transmission des informations nécessaires au calcul des facturations en direction des producteurs de fruits et/ou légumes.
- > Enregistrement des informations permettant de suivre la traçabilité du produit (parcelles agricoles, etc.).

Fonctions complémentaires

- > Chargement / déchargement des fruits et/ou légumes, notamment à l'aide d'engins de manutention et de levage.

Relations professionnelles les plus fréquentes

- > Avec le/la responsable qualité pour l'organisation des contrôles et le suivi de l'évolution des cahiers des charges et de la réglementation.
- > Avec le/la responsable préparation produits et le service logistique pour la prise d'informations et pour alerter en cas de difficulté.
- > Avec le service achats pour informer sur la qualité des produits reçus, les émissions de réserves ou les refus de produits.
- > Avec les producteurs de fruits et légumes pour signaler d'éventuelles anomalies constatées sur les produits reçus ou constater la conformité de la livraison.
- > Avec le service commercial pour transmettre des informations sur l'évolution des stocks.

Compétences

Évaluer la qualité des fruits et/ou légumes

- > Évaluer la qualité des produits par un contrôle visuel, olfactif, gustatif et par le toucher.
- > Utiliser les appareils de contrôle et de mesure (calibreuse, réfractomètre, pénétromètre, thermomètre, bascule,...).
- > Comparer les caractéristiques des produits aux référentiels et cahiers des charges en vigueur.
- > Détecter et évaluer toute anomalie ou non-conformité des produits contrôlés.
- > Enregistrer les résultats des opérations de contrôle à l'aide des outils disponibles.

Mettre en œuvre les procédures de réception en vigueur dans l'entreprise

- > Réaliser un contrôle quantitatif à l'arrivée des produits.
- > Apprécier les conditions de transport des produits et identifier toute non-conformité.
- > Mettre en œuvre les opérations de déchargement des produits en utilisant des matériels de manutention.
- > Identifier et renseigner les documents de livraison et de réception.
- > Transmettre les informations relatives à la réception aux services concernés.

Déplacer et manipuler les produits dans le respect des consignes d'hygiène et de qualité

- > Déplacer et manipuler les produits en respectant les procédures de sécurité des biens et des personnes.
- > Utiliser des engins de manutention et de levage dans le respect des consignes de sécurité.
- > Adapter sa position en fonction des charges à déplacer et des opérations de manipulation à effectuer.
- > Anticiper les risques d'altération des fruits et/ou légumes par une manipulation adaptée.
- > Mettre en œuvre les consignes en matière d'hygiène tout au long de son service : port de vêtements de travail appropriés, lavage des mains,...
- > Mettre en œuvre les procédures qualité tout au long de son service.

Communiquer avec différents types d'interlocuteurs et expliquer les résultats des opérations d'agrèage

- > Informer les producteurs de fruits et légumes et/ou le service achats des résultats des opérations d'agrèage réalisées.
- > Expliquer les raisons des rejets de produits et des émissions de réserves et les points sur lesquels portent les non conformités constatées en ayant le souci du maintien de la relation commerciale avec les producteurs de fruits et légumes.

Gérer les stocks

- > Vérifier la quantité et la qualité des produits en stock et des produits entrant ou sortant du stock.
- > Choisir les zones de stockage en fonction des caractéristiques des produits.
- > Affecter les produits aux emplacements prévus en respectant les conditions de stockage définies.
- > Identifier et répartir les produits pour optimiser les volumes de rangement.
- > Organiser le rangement des produits en fonction de l'espace disponible, du plan de stockage, des consignes de rangement et des conditionnements.
- > Protéger les produits en fonction de leur nature et de leur environnement.

Conduire une veille réglementaire et professionnelle permettant de suivre l'évolution des référentiels, cahiers des charges et de la réglementation

contrôleur/euse qualité produits

Connaissances

Qualité, hygiène

- > Connaissance approfondie des fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise : techniques de production agricole, cycle de vie, calibres, maladies,...
- > Consignes en matière d'hygiène et de qualité.
- > Cahiers des charges et référentiels à respecter dans l'entreprise en fonction des clients et des produits.
- > Techniques et instruments de contrôle, de mesure et de calibrage des fruits et/ou légumes.

Équipements, méthodes et matériels

- > Engins de manutention et de levage.
- > Procédures de réception et d'expédition.

Système d'information

- > Informatique (logiciel de gestion de l'entreprise).

Communication

- > Technique de communication.
- > Technique de négociation.

Comment accéder à ce métier ?

Pré-requis indispensable pour exercer le métier

- > Connaissance des produits (fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise).
- > Aisance relationnelle et capacité à traiter des relations humaines dans un contexte difficile.
- > Rigueur / objectivité / impartialité.

Indications sur les formations existantes

- > Un diplôme dans le domaine agricole ou dans le domaine de la qualité peut être apprécié ainsi qu'une expérience dans la production agricole.
- > Métier accessible par évolution interne.

D'un métier à l'autre

Passerelles et évolutions professionnelles vers d'autres métiers

- > Évolution possible vers le métier d'animateur/trice qualité.

Famille de métiers

logistique, transport

Planification, gestion et mise en œuvre des flux de produits



Responsable exploitation logistique

Il/elle conçoit, organise et pilote la gestion des flux logistiques et des transports pour la livraison chez les clients et chez les transporteurs.

Responsable transport

Il/elle planifie et organise les flux des produits entrants en liaison avec les producteurs. Il/elle détermine le planning de ramassage entre les sites, en relation avec les chauffeurs. Il/elle organise la livraison de produits et supervise l'équipe transport.

Responsable d'exploitation

Il/elle organise, pilote, coordonne et contrôle au quotidien la gestion des flux et des stocks physiques de matières, marchandises et produits (réception, entreposage, préparation des commandes, chargements, expéditions) en encadrant une ou plusieurs équipes d'exploitation logistique.

Chauffeur ramasse/livraison

Il/elle organise sa tournée de ramasse et de livraison aux transporteurs ou aux clients et réalise les opérations de chargement et de déchargement.



Opérateur/trice logistique

Il/elle réalise tout ou partie des activités de gestion physique des produits ou des marchandises de leur réception au chargement des commandes clients en utilisant les engins et moyens de transport à disposition, dans le cadre des règles QHSE.

Conducteur/trice

Il/elle réalise des activités de transport de marchandises (dont longue distance).



Fiche métier

Responsable exploitation logistique



Il peut aussi s'appeler

- > Responsable d'expédition.
- > Responsable de la chaîne logistique.
- > Chef d'exploitation logistique.

Caractéristiques du métier

Lieux d'exercice

- > Entrepôt.
- > Station de conditionnement.

Activités professionnelles

- > Établissement du planning des salariés pour les opérations de réception, de préparation de commande et d'expédition.
- > Suivi et coordination des activités des équipes logistiques (répartition des activités, allocation des ressources humaines et matérielles en fonction des besoins, contrôle du respect des consignes,...).
- > Supervision des opérations d'entretien du matériel et des locaux affectés aux activités logistiques.
- > Suivi des résultats des activités logistiques.

Relations professionnelles les plus fréquentes

- > Avec le/la responsable de la préparation des produits pour le suivi de la programmation des opérations de préparation et de conditionnement.
- > Avec le service commercialisation, pour le suivi des délais de livraison.
- > Avec l'équipe logistique pour la coordination des différentes activités.

Compétences

Définir et optimiser l'organisation et la gestion des flux physiques

- > Synthétiser et analyser les informations émanant des services commercialisation et préparation des produits (prévisions d'activité, campagnes de collecte et de ramasse, programme de préparation et de conditionnement,...).
- > Formaliser les impacts des informations transmises par les services commercialisation et préparation des produits sur l'activité de réception de produits et de livraison clients.
- > Planifier les opérations de réception, de préparation de commandes et d'expédition.
- > Anticiper les besoins en stockage et optimiser l'utilisation des zones de stockage.
- > Planifier les opérations et les temps de travail des différentes équipes logistiques.

Gérer, développer et animer les équipes logistiques

- > Définir les besoins en ressources humaines en fonction des saisons et des besoins en gestion des flux.
- > Définir des plannings individualisés en fonction des besoins du service et des compétences des collaborateurs.

- > Présenter et expliquer le planning de réception, de préparation et d'expédition aux différentes équipes.
- > Former et informer les collaborateurs.

Évaluer et améliorer les résultats de l'activité de gestion des flux physiques

- > Évaluer la conformité des opérations logistiques réalisées aux opérations prévues.
- > Identifier et analyser les écarts entre programme prévisionnel et réalisations.
- > Améliorer l'organisation de la gestion des flux en fonction des résultats des évaluations réalisées.
- > Évaluer la conformité aux normes et cahiers des charges des produits expédiés.
- > Évaluer la productivité des équipes logistique et réajuster l'organisation du travail.

Connaissances

Méthodes, techniques et équipements logistiques

- > Gestion logistique.
- > Techniques et équipements utilisés dans l'entreprise.
- > Règles et procédures de sécurité génériques et spécifiques aux équipements utilisés par l'entreprise.
- > Réglementation relative aux transports.

Produits, hygiène et qualité,

- > Connaissance approfondie des fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise : techniques de production agricole, cycle de vie, calibres, maladies,...
- > Cahiers des charges et référentiels.
- > Règles et procédures hygiène et qualité.

Gestion des ressources humaines,

- > Techniques d'organisation du travail.
- > Techniques de management.
- > Techniques de formation / transmission des compétences.
- > Droit social.

Système d'information

- > Bureautique et logiciels de gestion internes.

Communication

- > Technique de communication.
- > Technique de négociation.

Comment accéder à ce métier ?

Pré-requis indispensable pour exercer le métier

- > Métier accessible par évolution interne.
- > Bac Pro exploitation transport et logistique.
- > BTS Transport.
- > DUT Gestion logistique et transport.
- > Titre de technicien supérieur transport logistique (ISTELI - AFT IFTIM).
- > Titre de technicien supérieur en méthodes et exploitation logistique (AFT IFTIM).
- > Licence Professionnelle dans le domaine de la logistique.

Responsable exploitation logistique

Indications sur les formations existantes

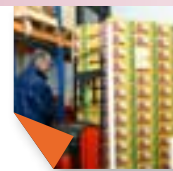
> Capacité à organiser et à animer une équipe.

D'un métier à l'autre

Passerelles et évolutions professionnelles vers d'autres métiers

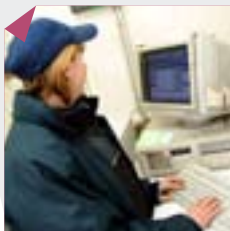
> Évolution possible vers le métier de responsable de la préparation des produits ou de responsable logistiques.





Fiche métier

Opérateur/trice logistique



Il peut aussi s'appeler

- > Magasinier/ère.
- > Préparateur/trice de commandes.
- > Manutentionnaire.
- > Cariste.
- > Réceptionnaire.

Caractéristiques du métier

Lieux d'exercice

- > Entrepôt.
- > Station de conditionnement.

Activités professionnelles

- > Réception des produits.
- > Déchargement et chargement des produits.
- > Mise en stock.
- > Enregistrement et suivi des mouvements de stocks.
- > Préparation de commandes et expédition.
- > Etiquetage des produits et opérations de traçabilité.
- > Entretien des espaces et matériels logistiques.

Relations professionnelles les plus fréquentes

- > Avec le/la responsable préparation produits et le service logistique pour l'organisation du travail et pour alerter en cas de difficulté.
- > Avec les différent(e)s opérateurs/trices pour coordonner ses interventions.
- > Avec les chauffeurs (expédition).
- > Avec les producteurs de fruits et/ou légumes lors des opérations de réception.

Compétences

Mettre en œuvre les procédures de réception en vigueur dans l'entreprise

- > Apprécier les conditions de transport des produits et identifier toute non-conformité.
- > Apprécier la qualité des produits et la conformité de leur étiquetage.
- > Comparer les caractéristiques des produits aux référentiels et cahiers des charges en vigueur.
- > Détecter toute anomalie ou non-conformité des produits contrôlés.

Déplacer et manipuler les produits dans le respect des consignes d'hygiène et de qualité

- > Déplacer et manipuler les produits en respectant les procédures de sécurité des biens et des personnes.
- > Utiliser des engins de manutention et de levage dans le respect des consignes de sécurité.
- > Adapter sa position en fonction des charges à déplacer et des opérations de manipulation à effectuer.

Opérateur/trice logistique

- > Anticiper les risques d'altération des fruits et/ou légumes par une manipulation adaptée.
- > Mettre en œuvre les consignes en matière d'hygiène tout au long de son service : port de vêtements de travail appropriés, lavage des mains,...
- > Mettre en œuvre les procédures qualité tout au long de son service.

Traiter les informations nécessaires à la traçabilité des opérations de préparation et de conditionnement

- > Identifier les informations devant figurer sur les étiquettes des fruits et/ou légumes.
- > Utiliser le système d'information de l'entreprise (notamment informatique) pour produire des étiquettes.
- > Réaliser l'étiquetage des produits et des contenants en fonction de leur provenance et de leur destination.

Mettre en œuvre les procédures et opérations de contrôle en utilisant les outils appropriés

- > Enregistrer les résultats des opérations de contrôle des lots de fruits et/ou légumes à l'aide des outils disponibles.
- > Identifier et renseigner les documents de livraison et de réception.
- > Enregistrer les mouvements de stocks en utilisant différents types d'outils (outils de scannage, outils nécessitant une saisie informatique,...).
- > Utiliser les outils en vigueur pour consulter les mouvements de stocks.
- > Apprécier la conformité des informations figurant sur les documents de réception et d'expédition (bons de livraison, bordereaux de transport, bons de voiture, etc.).

Gérer les stocks

- > Vérifier la quantité et la qualité des produits entrant ou sortant du stock.
- > Choisir les zones de stockage en fonction des caractéristiques des produits.
- > Affecter les produits aux emplacements prévus en respectant les conditions de stockage définies.
- > Identifier et répartir les produits pour optimiser les volumes de rangement.
- > Organiser le rangement des produits en fonction de l'espace disponible, du plan de stockage, des consignes de rangement et des conditionnements.
- > Effectuer le calage des produits dans leur emplacement de façon homogène.
- > Protéger les produits en fonction de leur nature et de leur environnement.

Préparer les commandes et les expéditions

- > Identifier et analyser les informations indispensables à la préparation des commandes sur le bon de commande.
 - > Repérer les produits à expédier dans l'entrepôt à partir de sa connaissance de l'organisation de l'entrepôt.
- > Prélever les produits dans les stocks en respectant les règles de sécurité.
- > Préparer et organiser les palettes en respectant les consignes de sécurité et de lisibilité de la commande préparée (classement selon la charge pondérale des produits, lisibilité des étiquettes,...).
- > Sélectionner les contenants adéquats en fonction de la nature du ou des produits et de la commande en préparation.
- > Emballer et conditionner les produits pour le transport en fonction de leurs caractéristiques et en suivant les normes d'étiquetage et les indications de disposition.
- > Organiser la zone d'expédition.

Connaissances

Équipements, méthodes et matériels logistiques

- > Appareils de contrôle et de mesure.
- > Engins de manutention et de levage.
- > Technique de gestion des stocks.
- > Procédures de réception et d'expédition.

Produits, hygiène et qualité,

- > Caractéristiques des fruits et/ou légumes traités dans l'entreprise et leurs principales altérations.
- > Techniques de manipulation des fruits et/ou légumes traités dans l'entreprise.
- > Consignes en matière d'hygiène et de qualité.

Système d'information

- > Logiciels de gestion interne.

Comment accéder à ce métier ?

Indications sur les formations existantes

- > BEP logistique apprécié.

D'un métier à l'autre

Passerelles et évolutions professionnelles vers d'autres métiers

- > Évolution possible vers les métiers de l'encadrement de premier niveau dans le domaine de la logistique.



Famille de métiers **support technique**

Support technique à la valorisation et à la gestion des flux de produits

Spécialiste méthodes / ingénierie

Il/elle développe et améliore les méthodes en vue de renforcer la productivité. Il/elle conçoit et met en place les projets techniques.

Technicien/enne de maintenance des équipements

Il/elle réalise et/ou pilote la maintenance et les petites améliorations concernant les installations et équipements industriels d'une station de conditionnement. Il/elle peut avoir à gérer la sous-traitance.

Mécanicien/enne de maintenance générale

Il/elle réalise des opérations de maintenance et d'entretien sur les machines de production, sur les véhicules et sur les bâtiments de l'entreprise. Il/elle réalise des pièces mécaniques.



Famille de métiers **administration, gestion**

Responsable administratif(ve) et financier/ère

Il/elle supervise, organise, pilote et contrôle l'activité des services financiers et administratifs de l'entreprise. Il/elle anime les équipes correspondant à ces activités. Selon la taille de l'entreprise, peut avoir à gérer les affaires juridiques et les RH.

Comptable générale(e)

Il/elle produit et révisé les états comptables de l'entreprise. Traite et justifie tout ou partie des différentes opérations comptables quotidiennes relatives aux mouvements financiers de l'entreprise (générale, analytique, tiers, paye, immobilisations, trésorerie,...) en relation avec les différents agents économiques (clients, fournisseurs, producteurs, administrations,...). Il/elle participe aux opérations de clôture des comptes et accomplit les formalités fiscales usuelles.

Comptable matière

Il/elle réalise l'évaluation financière des lots après production (valorisation des déchets, suivi des résultats de conditionnement et de tri, calcul du prix de revient,...).

Responsable des ressources humaines

Il/elle définit et suit la mise en œuvre de la politique de gestion des ressources humaines de l'entreprise : recrutement, formation, gestion des compétences et des carrières,...

Responsable informatique

Il/elle assure l'organisation du système d'informations de l'entreprise de manière directe ou en lien avec des prestataires et fournit le support et l'assistance de proximité (hard et soft) aux utilisateurs des systèmes d'information pour ce qui concerne leur poste de travail.

Chargé(e) de communication et des relations extérieures

Il/elle définit et monte des opérations et projets de communication interne et externe en utilisant différents médias, visant à faciliter les relations de l'entreprise avec son environnement interne et externe. Il/elle développe les relations professionnelles auprès des associations, instances, de la presse afin de valoriser l'entreprise, le secteur, son image et ses produits.

Hôte/esse d'accueil

Il/elle reçoit et oriente les appels téléphoniques en fonction de leur objet et des procédures en vigueur.
Il/elle accueille, identifie, renseigne et oriente ses interlocuteurs vers la personne ou le service recherché.

Assistant(e) administratif/ve

Il/elle réalise les opérations administratives inhérentes à un domaine donné (ventes, juridique, personnel, logistique, comptable, communication, saisie et gestion des données produits pour traçabilité...) en appliquant et/ou adaptant les procédures et règles définies.

Famille de métiers

management général

Planification, gestion et mise en œuvre des flux de produits

Dirigeant(e) PME

Il/elle définit les objectifs, les stratégies et les moyens de l'entreprise et fait appliquer ses objectifs en tenant compte des contraintes et des opportunités internes et externes. Il/elle oriente l'action des différentes directions spécialisées. Il/elle analyse les résultats au regard de la politique et des objectifs de l'entreprise et propose les réajustements nécessaires.



Dirigeant(e) TPE

Il/elle détermine la stratégie de l'entreprise et dirige sa mise en œuvre. Il/elle choisit les produits commercialisés par l'entreprise, les services associés et détermine les marchés sur lesquels elle intervient.

Responsable de centre de profit

Il/elle pilote la réalisation des projets et des plans d'action du centre de profit, évalue les performances, optimise les moyens et les ressources et manage les équipes en vue de développer les résultats de son unité, dans le cadre de la stratégie définie.

Fiche métier



Dirigeante(e) TPE

Il peut aussi s'appeler

- > Responsable d'entreprise d'expédition/exportation de fruits et légumes de commandes.
- > Chef d'entreprise d'expédition/exportation de fruits et légumes.

Caractéristiques du métier

- > Les chefs d'entreprise de TPE du secteur sont essentiellement des indépendants, pour la plupart propriétaires de leur entreprise (77% des entreprises de la branche comptent moins de 10 salariés). Certains dirigeants de TPE sont également salariés, généralement lorsque leur entreprise a rejoint des groupes de plus grosse taille.

Lieux d'exercice

- > Entreprise de petite ou très petite taille.

Activités professionnelles

- > Stratégie et planification de l'activité de l'entreprise.
- > Gestion, suivi et administration des moyens et des ressources.
- > Achats.
- > Gestion et animation du personnel.
- > Relations extérieures.
- > Prise de commandes et encadrement commercial.
- > Planification des opérations de préparation et de conditionnement.
- > Contrôle qualité.
- > Mise en place et suivi de la politique QHSE de l'entreprise.
- > Veille technologique, commerciale, recherche et développement (nouveaux produits, nouveaux packagings, nouvelles variétés,...).

Fonctions complémentaires

- > Différentes activités relevant des autres familles de métiers, en particulier la commercialisation, la préparation des produits et la logistique.

Relations professionnelles les plus fréquentes

- > Avec l'ensemble des professionnels de l'entreprise pour la gestion quotidienne.
- > Avec les producteurs de fruits et légumes pour la mise en place de nouveaux partenariats et le suivi des partenariats en cours.
- > Avec les clients pour la mesure de la satisfaction et la réalisation de transactions commerciales.
- > Avec les fournisseurs de consommables et les prestataires de service pour la négociation des contrats et des prestations.
- > Avec les acteurs locaux pour le développement de l'image de l'entreprise et du secteur sur le plan local et régional et le suivi des activités.
- > Avec les organisations professionnelles sur le plan local, régional et national pour le suivi des projets en cours et le lancement de nouvelles opérations.



- > Avec les administrations pour le contrôle du respect de la réglementation par l'entreprise.
- > Avec la ou les banques pour le financement des investissements.
- > Avec Pôle Emploi, les agences d'intérim et les groupements d'employeurs pour les opérations de recrutement.
- > Dans le cas des dirigeants salariés : avec les actionnaires de l'entreprise pour les actions de reporting et l'élaboration de la stratégie.

Compétences

Définir la politique commerciale de l'entreprise

- > Analyser l'environnement et le marché clients / fournisseurs.
- > Élaborer une gamme de produits et de services.
- > Définir les outils supports à la politique commerciale de l'entreprise.
- > Établir au quotidien une tarification en fonction des prix de revient, du marché et de la concurrence.

Analyser et exploiter les résultats comptables, budgétaires et d'activité

- > Lire, exploiter et expliquer un bilan, un compte d'exploitation, un tableau de bord de résultats d'activité et définir les actions correctives.
- > Monter un budget, calculer et établir le compte prévisionnel d'exploitation.
- > Définir et évaluer la rentabilité prévisionnelle d'un investissement.
- > Choisir les modes de financement à court terme.
- > Gérer et optimiser sa trésorerie.
- > Optimiser au quotidien les coûts d'achat et de gestion des stocks produits.

Organiser l'activité de l'entreprise

- > Ajuster le planning des activités et allouer les ressources (techniques et humaines) en fonction des commandes, des traitements à effectuer sur les fruits et/ou légumes, des disponibilités, des compétences, des contraintes réglementaires (code du travail, réglementation régissant la commercialisation de fruits et légumes,...).
- > Déléguer ses responsabilités à divers niveaux.

Manager et animer une équipe

- > Évaluer des compétences, un potentiel, des motivations, des résultats.
- > Utiliser des techniques de recrutement adaptées.
- > Animer et former des collaborateurs.
- > Traiter les problèmes et différends dans les équipes et entre les salariés.

Communiquer oralement et/ou par écrit auprès de son équipe et/ou de publics divers

- > Prendre la parole en public.
- > Conduire des entretiens de diverses natures (évaluation, vente, gestion de crise...).
- > Animer une réunion thématique ou d'ordre général.

Conduire les achats et la négociation fournisseurs auprès d'un réseau de producteurs

- > Construire un réseau de fournisseurs de fruits et/ou légumes en France et à l'étranger.
- > Identifier, à partir des besoins des clients, les fournisseurs de fruits et/ou légumes à solliciter.
- > Assurer une veille sur le marché de fruits et/ou légumes par un recueil d'information auprès des acteurs de la filière.
- > Concevoir et mettre en œuvre un système d'achat pertinent en répartissant les achats sur un nombre adapté de producteurs de fruits et/ou légumes.

Dirigeant(e) TPE

- > Exprimer clairement une demande de fruits et/ou légumes en termes de variété, qualité, calibre, coloration, maturité,...
- > Réaliser des achats raisonnés dans le cadre d'enchères (cadran).
- > Négocier avec un producteur de fruits et/ou légumes un prix d'achat en fonction des caractéristiques et de l'évolution du marché.
- > Calculer un prix de vente en fonction du prix d'achat.
- > Vérifier que les prix définis à la commande ont été respectés par les producteurs.

Conseiller les clients

- > Expliquer les caractéristiques des fruits et/ou légumes disponibles (qualité, quantités, spécificités, conformité aux référentiels, saisonnalité, réglementation portant sur les fruits et/ou légumes commercialisés...) en fonction des besoins du client.
- > Identifier les fruits et/ou légumes et les services correspondant aux besoins du client et le conseiller sur l'utilisation et la mise en valeur des produits en prenant en compte le contexte du client, ses habitudes d'achat et ses exigences.
- > Accompagner les clients dans l'identification des tendances des marchés de fruits et/ou légumes en préservant les intérêts commerciaux de l'entreprise.
- > Conseiller le client sur l'évolution des marchés pour lui permettre d'anticiper les ruptures.

Vendre les produits proposés par l'entreprise

- > Établir un contact et un climat de confiance avec son portefeuille clients.
- > Mener une découverte des besoins du client par un questionnement adapté, une écoute active et une reformulation pertinente.
- > Argumenter et négocier de façon pertinente l'ensemble des composantes de l'offre commerciale et répondre avec efficacité aux objections du client.
- > Proposer aux clients des produits complémentaires adaptés en fonction des opérations commerciales en cours.
- > Prendre en compte les systèmes opérationnels de l'entreprise dans les services proposés aux clients (conditions de livraison, délais, acceptation d'une prise de commande complémentaire,...).
- > Calculer rapidement et sans erreur un prix de revient, un coût, une marge.
- > Identifier très rapidement un point de rupture dans une négociation avec un client.
- > Conduire une négociation à partir d'une contrainte d'achat prédéterminée et dans un temps limité.
- > Valoriser l'image de l'entreprise et mettre en avant les avantages concurrentiels de ses produits et services.
- > Conclure l'entretien en valorisant la décision prise ou l'acte d'achat réalisé par le client.
- > Établir une relation commerciale durable et de qualité avec un client et la maintenir dans le cadre de contacts et de négociations très réguliers.
- > Enregistrer les commandes des clients en utilisant les outils de gestion en vigueur dans l'entreprise.
- > Réaliser un suivi fiable des commandes clients, les prévenir des ruptures ou retards de livraisons et identifier des produits de substitution.

Traiter les réclamations clients

- > Recevoir et écouter une réclamation de la part d'un client.
- > Annoncer à un client un dépassement de son encours et négocier une solution adaptée au travers d'un échange téléphonique.
- > Identifier les raisons d'un mécontentement, d'une réclamation ou d'un litige et les qualifier (nature du produit, poids, qualité, manquant,...) en recherchant des informations fiables sur l'historique de la commande auprès des services concernés.

- > Identifier les solutions possibles pour traiter la réclamation ou le litige.
- > Apporter une réponse adaptée à la situation dans le respect des procédures et de l'organisation en vigueur dans l'entreprise et la négocier avec le client.

Traiter les réclamations fournisseurs

- > Recevoir et écouter une réclamation de la part d'un producteur de fruits et/ou légumes.
- > Apprécier la nature des non conformités constatées lors de l'agrégage et expliquer les raisons du refus ou de l'émission de réserves au producteur de fruits et/ou légumes.
- > Négocier avec le fournisseur de fruits et/ou légumes une solution adaptée lors d'un litige dans le souci du maintien d'une relation commerciale de qualité.

Planifier, organiser et suivre la préparation et le conditionnement des produits

- > Déterminer les objectifs des opérations de préparation et de conditionnement des produits en termes de coûts, de délais, de qualité et de quantité.
- > Planifier ou superviser les opérations de planification des apports en provenance des producteurs de fruits et/ou légumes.
- > Programmer les opérations de préparation et de conditionnement en tenant compte des informations communiquées par le service commercial et le service logistique.
- > Détecter tout aléa susceptible d'avoir un impact sur la préparation ou le conditionnement des fruits et/ou légumes et prévoir les mesures nécessaires.
- > Planifier et adapter les ressources nécessaires aux opérations prévues.
- > Réajuster la programmation prévue en fonction des informations transmises par le service commercial et prioriser les activités en fonction des contraintes de la commercialisation.

Animer la politique qualité au sein de la station de conditionnement

- > Évaluer la conformité des opérations conduites aux normes et procédures de qualité et d'hygiène en vigueur dans l'entreprise ainsi qu'aux cahiers des charges et référentiels et identifier les réajustements nécessaires.
- > Identifier les causes des non-conformités.
- > Concevoir des actions correctives adaptées.
- > Apprécier la mise en œuvre des procédures en matière de traçabilité des opérations de préparation et de conditionnement.

Évaluer la qualité des fruits et/ou légumes

- > Évaluer la qualité des produits par un contrôle visuel, olfactif, gustatif et par le toucher.
- > Utiliser les appareils de contrôle et de mesure (calibreuse, réfractomètre, pénétromètre, thermomètre, bascule,...).
- > Comparer les caractéristiques des produits aux référentiels et cahiers des charges en vigueur.
- > Détecter toute anomalie ou non-conformité des produits contrôlés.
- > Enregistrer les résultats des opérations de contrôle à l'aide des outils disponibles.

Concevoir et mettre en œuvre une politique qualité, hygiène et sécurité

- > Identifier et synthétiser les textes réglementaires et les normes applicables à l'entreprise.
- > Définir une politique globale de qualité, d'hygiène et de sécurité adaptée aux caractéristiques et aux activités de l'entreprise.
- > Élaborer des procédures et des documents de suivi.
- > Évaluer la mise en œuvre de la politique qualité auprès des différents services de l'entreprise.
- > Optimiser les outils et procédures qualité, hygiène et sécurité en fonction des résultats des évaluations réalisées.

Dirigeant(e) TPE

Anticiper le développement des activités et les moyens nécessaires

- > Définir les axes de développement stratégique de l'entreprise, au regard du marché de la commercialisation de fruits et/ou légumes et de son évolution.
- > Fixer les objectifs et définir les plans d'actions en cohérence avec les axes de développement et aux capacités du personnel et en évaluer les résultats / performances.
- > Choisir les équipements (machines et matériels de préparation et de conditionnement des fruits et/ou légumes, véhicules, chambres froides et matériels de conservation et d'affinage, matériels de manutention, tenues professionnelles et équipements de protection individuelle, matériels et logiciels informatique),...
- > Concevoir, à partir d'une veille technologique et réglementaire régulière, des projets d'optimisation des process de traitement et de valorisation des fruits et légumes et en évaluer la faisabilité technique, économique et financière.

Résoudre des problèmes juridico-réglementaires et financiers

- > Traiter et négocier les pré-contentieux liés à la gestion des salariés, les différends avec les producteurs, les fournisseurs, les administrations,...
- > Négocier le financement, le découvert avec la banque.
- > Définir les éléments clés d'un contrat (producteur, salarié, fournisseur, prestataire de service, bon de commande client,...).

Mettre en place et suivre une collaboration avec un cabinet comptable

- > Concevoir un cahier des charges.
- > Négocier la prestation du cabinet comptable.
- > Suivre les activités réalisées par le cabinet comptable dans le temps.
- > Mesurer la performance et la pertinence des analyses effectuées par le cabinet des conseils délivrés.

Connaissances

Gestion financière

- > Gestion financière et comptable.
- > Contrôle de gestion.
- > Techniques de reporting.

Droit

- > Législation et réglementation régissant la commercialisation et le transport de fruits et légumes.
- > Droit des affaires.
- > Droit social.

Commerce

- > Techniques de vente.
- > Techniques de négociation commerciale.
- > Techniques d'achat dont achats aux enchères (en fonction des régions).
- > Techniques de gestion de l'activité commerciale (tableaux de bord, reporting,...).
- > Caractéristiques des circuits de commercialisation et de transport des fruits et légumes en France et à l'étranger.
- > Marketing opérationnel / dont le marché des fruits et légumes.

Équipements et procédés de préparation et de conditionnement

- > Équipements de préparation et de conditionnement.
- > Procédés de préparation et de conditionnement utilisés dans l'entreprise.
- > Règles et procédures de sécurité génériques et spécifiques aux équipements utilisés par l'entreprise.

Produits hygiène et qualité

- > Connaissance approfondie des fruits et/ou légumes commercialisés par l'entreprise : techniques de production agricole, cycle de vie, calibres, maladies,...
- > Cahiers des charges et référentiels.
- > Règles et procédures hygiène et qualité.

Gestion des ressources humaines

- > Techniques d'organisation du travail.
- > Techniques de management (techniques générales, animation, négociation,...).

Systèmes d'information

- > Bureautique et logiciels de gestion internes.

Communication

- > Techniques de communication.
- > Techniques d'achat et de négociation fournisseurs.
- > Techniques de relations publiques.

Comment accéder à ce métier ?

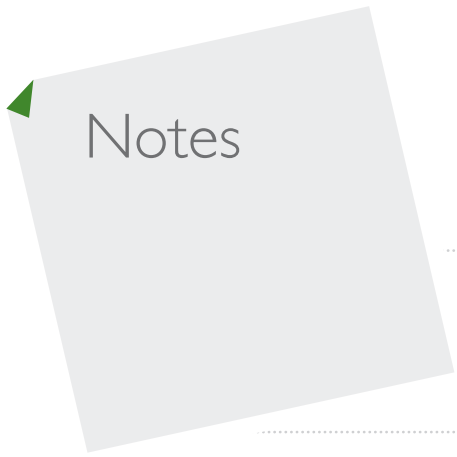
Indications sur les formations existantes

- > Diplôme de l'enseignement supérieur dans le domaine agricole ou de la gestion ou école de commerce.
- > Formation ou expérience dans le domaine de la gestion financière, du développement commercial et de la négociation.

D'un métier à l'autre

Passerelles et évolutions professionnelles vers d'autres métiers

- > Évolution possible en fonction du développement de l'entreprise.



A series of horizontal dotted lines extending across the page, providing a space for writing notes.

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100



la prospective des métiers

OBSERVATOIRE DU COMMERCE INTERENTREPRISES

INTERGROS

12, avenue Ampère - Champs-sur-Marne
77447 Marne-la-Vallée cedex 2
Tél. : 01 60 95 46 71



Ce document est téléchargeable sur le site de l'Observatoire : www.observatoire-oci.org

La cartographie a été réalisée à l'initiative des partenaires sociaux de la branche de l'expédition - exportation de fruits et légumes.

<http://www.observatoire-oci.org>

CPNEFP (Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle) DE L'EXPÉDITION-EXPORTATION DE FRUITS ET LÉGUMES

Secrétariat :
ANEEFEL

60, rue du Faubourg Poissonnière - 75010 Paris
Tél : 01 45 23 91 90 - Fax : 01 45 23 91 91

ORGANISATIONS PATRONALES

ANEEFEL

<http://www.aneefel.com/>

ORGANISATIONS SALARIALES



CFE- CGC Agro
<http://www.cfecgcagro.com>



Fédération des personnels du commerce,
de la distribution et des services
<http://www.cgt.fr/>



Fédération des services CFDT
www.cfdt.fr/



FGTA – FO
<http://www.fgtafo.fr/>



CFTC
<http://www.cftc.fr/>