

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.