

Gestionnaire d'unité commerciale (option généraliste /option spécialisée)

RNCP11923 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1502, D1503, D1504, D1509, M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande

Certificateur(s)

Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI) - Réseau Negoventis

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Au quotidien, le Gestionnaire d'Unité commerciale anime et gère l'activité commerciale d'un centre de profit (point de vente, rayon d'une grande et moyenne surface, service commercial d'une TPE/ PME, ...).

Il assure la commercialisation de biens et/ ou de services, veille à la gestion des flux et à la qualité du service client. Suivant le type, la taille et le secteur d'activité de l'entreprise, il est amené à manager une équipe.

Son expérience, ses compétences et qualités personnelles peuvent le conduire à créer ou développer un centre de profit.

A ce titre, ce professionnel centre son action sur les trois grands domaines d'activités :

A : COMMERCIALISER LES PRODUITS / SERVICES D'UNE UNITE COMERCIALE :

- Plan d'actions commerciales (vente et / ou promotion de produits et/ou services) contribuant à l'activité d'un centre de profit
- Conduite et déploiement d'actions commerciales (vente / promotion)
- Gestion des différents flux (matériels et immatériels) d'une unité commerciale

B : PARTICIPER A L'ENCADREMENT ET A LA GESTION DU PERSONNEL D'UNE UNITE COMMERCIALE :

- Recrutement et intégration de nouveaux collaborateurs
- Encadrement d'une équipe au quotidien

C : CONTRIBUER A LA GESTION ET AU DEVELOPPEMENT D'UN CENTRE DE PROFIT :

- Fonction diagnostic et stratégie marketing au service du développement d'un centre de profit
- Participation à la conduite de projet(s) de développement commercial et/ou de création d'activité commerciale
- Gestion financière et optimisation des résultats de l'unité commerciale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Elaborer, puis évaluer un plan d'actions commerciales adapté aux moyens et aux objectifs fixés par la direction
- Commercialiser son offre (produits / services) dans le respect de la stratégie commerciale de l'unité de vente
- Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales défini
- Comparer des propositions fournisseurs et sélectionner la meilleure offre
- Conduire des entretiens de négociation fournisseurs
- Participer à tout ou partie du processus de recrutement
- Animer et motiver son équipe au quotidien
- Réaliser et/exploiter un diagnostic externe / interne
- Proposer une stratégie marketing

- Réaliser/exploiter un diagnostic financier
- Conduire ou suivre un projet de développement / création d'activité commerciale
- Exploiter les données comptables de l'unité commerciale pour assurer le suivi des ventes, des achats, et des comptes clients/fournisseurs

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le gestionnaire d'unité commerciale exerce le plus souvent son activité dans une TPE/PME du secteur Commerce / Vente / Distribution.

Il évolue aussi bien dans des PME de moins de 10 salariés (Commerces de proximité) et de moins de 50 salariés (commerces, commerce de gros, superettes,..., service aux entreprises), qu'au sein de grandes entreprises de plus de 250 salariés (grande distribution, service aux entreprises).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Animateur / Animatrice de vente
- Manager / Manageuse rayon alimentaire
- Manager / Manageuse de rayon produits non alimentaires
- Responsable univers
- Adjoint / Adjointe responsable de magasin de détail
- Responsable de boutique
- Chef de département en grande distribution
- Directeur / Directrice de magasin de détail

En qualité de chef d'entreprise (créateurs, développeurs, repreneurs, ...) :

- Responsable d'un centre de profit
- Chef d'entreprise commerciale ou artisanale

...

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 2 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible, Conditions de travail contraignantes
Salaire médian (mensuel)	2 120 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	6 027
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	18 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury qui compte un minimum de 4 personnes qualifiées, est habilité à statuer de façon souveraine :

Un président (Personnalité qualifiée du monde économique)

Un représentant des employeurs

Un représentant des salariés

Un représentant de l'organisme de formation

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Idem

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP4031

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP23827

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site Réseau Negoventis : www.negoventis.cci.fr

ACFCI : www.cci.fr

Réseau Negoventis

ACFCI

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/11923/>