

Manager commercial de la distribution automobile

RNCP12837 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	252w
Code(s) ROME	M1301, M1707, M1705, H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	30/01/2020

Certificateur(s)

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE LE MANS SARTHE · SIRET : 18720092800013**CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE LE MANS SARTHE · SIRET : 18720092800120****INSTITUT AUTOMOBILE DU MANS · SIRET : 48395152100010**

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Manager Commercial de la Distribution Automobile exerce sa fonction au sein d'une marque ou d'un groupe de distribution automobile, pour le ou laquelle il pilote une zone géographique dont la taille dépend de la marque, la structure qui l'emploie et comprenant un réseau pouvant être composé de dix à vingt distributeurs.

Il représente la marque ou le groupe auprès de ces distributeurs en même temps qu'il est, pour eux, un facilitateur d'affaires. Le réseau qu'il accompagne génère un chiffre d'affaires important, et il est garant, pour son entreprise, des performances des distributeurs, tant à un niveau quantitatif que qualitatif.

Sa fonction étant celle d'un ingénieur d'affaires, il a toute responsabilité et autonomie pour piloter son territoire, dans le respect de la politique de la marque ou du groupe. Il analyse en permanence sa zone, repère les opportunités ou menaces qui peuvent survenir, identifie les évolutions du marché, de la concurrence, de l'économie en général.

Interlocuteur direct des chefs d'entreprise ou directeurs commerciaux, qui commercialisent la marque, il analyse le fonctionnement de leur établissement, identifie leurs forces et leurs faiblesses, situe leur positionnement sur le marché.

En fonction du diagnostic qu'il établit sur sa zone, et de la politique commerciale et marketing du constructeur ou du groupe, il définit la stratégie à mettre en place afin de gérer au mieux son accompagnement des différents distributeurs, et le traduit dans un plan d'action pour l'année à venir.

Il recueille en permanence des informations sur sa zone et ses analyses viennent alimenter la stratégie marketing de la marque ou du groupe. Il est un témoin privilégié qui assure l'interface entre le terrain et la politique générale du constructeur, et effectue un reporting régulier de ses actions auprès de sa Direction. Lui-même est l'agent opérationnel qui contribue à la réussite des orientations définies grâce à une veille permanente sur le produit, sa vie, la concurrence, l'état général du marché....

C'est un métier très enrichissant qui nécessite mobilité et disponibilité, à long terme, ces professionnels optent pour des postes plus sédentaires à forte responsabilité, et peuvent devenir : directeur de filiale, directeur commercial pour un pays, gérant d'un site de distribution pour un groupe ou créer leur propre entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

le manager commercial de la distribution automobile exerce ses fonctions pour un constructeur ou un groupe de distribution dans les domaines d'activité suivants :

a - piloter la politique commerciale et marketing d'un territoire

a1/ exercer une fonction de veille sectorielle et réaliser une étude de marché

a2/ définir la stratégie marketing et conduire la politique commerciale du territoire.

b - développer la performance financière et organisationnelle des entreprises de distribution

b1/ analyser les résultats et réaliser un diagnostic financier.

b2/ auditer et conseiller l'entreprise dans son organisation opérationnelle

c - manager le réseau et piloter la relation clientèle

c1/ manager les équipes

c2/ développer et piloter la relation client

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Constructeurs d'automobiles français ou filiales françaises de constructeurs étrangers (appelées parfois importateurs) : Il s'agit d'entreprises commerciales de distribution et non de sites de production industrielle. Bien qu'appartenant aux constructeurs, ces structures ont plutôt une organisation du type « PME », leur taille variant de 50 à 500 personnes.
- Groupes de distribution automobile : également entreprises commerciales de distribution, en contrat avec les constructeurs, ces groupes, connus ou inconnus du Grand Public, sont une véritable « force de frappe », leur taille variant de 50 à plusieurs milliers de personnes.
- Sociétés de produits et services (ex : loueurs longue durée, sociétés sous traitantes...)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Selon le type d'entreprise pour laquelle ce professionnel travaille, le métier peut être décliné de différentes manières :

- chez les constructeurs :

Manager commercial, Chef de Région, District Manager, Zone Manager (en Vente ou après-vente), Chef de Produit, Chef de Marché, Responsable Développement Réseau, Responsable Grands comptes.

- dans les groupes de distribution :

Manager commercial, Directeur Commercial, Responsable Commercial, Responsable Marketing, Responsable Développement, Directeur de Site (après expérience)

RÉGLEMENTATIONS 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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 975 €

Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 423
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X90 — Cadres dirigeants des grandes entreprises de plus de 50 salariés R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Jury de certification composé de 4 représentants professionnels des constructeurs automobiles, équipementiers, ou des responsables de réseaux plus le Directeur d'Etablissement :

- Président : 1 représentant des constructeurs
- Secrétaire : le directeur du Groupe ESCRA –ISCAM
- 1 représentant patronal d'un groupe de distribution automobile
- 2 représentants salariés d'un constructeur ou équipementier

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury VAE composé de 4 représentants professionnels des constructeurs automobiles, équipementiers, ou des responsables de réseaux plus le Directeur d'Etablissement :

- Président : 1 représentant des constructeurs
- Secrétaire : le directeur du Groupe ESCRA –ISCAM
- 1 représentant patronal d'un groupe de distribution automobile
- 2 représentants salariés d'un constructeur ou équipementier

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 30/01/2020

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1350

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35548

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site du Groupe ESCRA-ISCAM

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/12837/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	5 200 €
Coût moyen par dossier	5 200 €
Durée moyenne	1680 h
Période	01/2020
Reste à charge titulaire	80 %
France compétences	20 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.