

Responsable manager de la distribution

RNCP13095 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312, 312p
Code(s) ROME	D1502, D1503, D1509, D1301, D1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	10/08/2016

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

Interface entre la direction et son équipe, le Responsable Manager de la Distribution met en place la stratégie commerciale retenue par sa direction.

Son activité implique de nombreux contacts avec certains services transversaux (acheteurs / centrale d'achat, marchandiseurs, service des Ressources Humaines, service juridique, contrôle de gestion, superviseurs, ...) au niveau de l'entreprise, au plan régional, voire national. Dans ce cadre, il est amené à participer à des groupes de travail et à fonctionner en « mode projet ».

Encadrant opérationnel :

- Il recrute ou participe activement au recrutement des membres de son équipe et est le garant de l'intégration de ses nouveaux collaborateurs ;
- Il définit au quotidien les missions / actions de ses collaborateurs directs, les implique et les motive pour atteindre les objectifs fixés ;
- Il coordonne et contrôle le travail réalisé, gère les conflits et au besoin sanctionne.

Egalement responsable de la gestion de son « compte d'exploitation », il assure une fonction d'évaluation et de reporting auprès de sa direction.

A terme, son expérience peut le conduire, à créer ou reprendre un centre de profit commercial et en devenir le directeur, gérant

3 grands domaines d'activités constituent les emplois-métiers cibles de la certification :

Bloc 1 : DECLINER LA STRATEGIE COMMERCIALE DE SON POINT DE VENTE EN PLAN D'ACTIONS

Bloc 2 : MANAGER UNE EQUIPE ET AFFIRMER SON LEADERSHIP AU QUOTIDIEN DANS LA DISTRIBUTION

Bloc 3 : DEVELOPPER / CONDUIRE DES PROJETS FAVORISANT LES PRATIQUES ET STRATEGIES INNOVANTES

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de :

- Réaliser un diagnostic externe, en vue d'optimiser la stratégie de son point de vente
- Conduire un diagnostic interne et évaluer le potentiel commercial de son point de vente
- A partir de la stratégie et des objectifs arrêtés par ou avec sa direction, élaborer un plan d'actions commerciales
- Constituer et/ou compléter son équipe
- Animer son équipe au quotidien, dans le respect de la politique RH de l'entreprise et des obligations liées à la législation sociale

- Suivre et évaluer les résultats commerciaux de son entité commerciale et mettre en place, le cas échéant, des actions correctives
- Communiquer avec les différents interlocuteurs de son entité de travail (collaborateurs, hiérarchie et les autres services) dans le cadre de ses fonctions
- Communiquer à l'externe pour représenter son point de vente
- Détecter et étudier les perspectives de solutions innovantes, permettant de développer une stratégie de différenciation commerciale pour son point de vente
- Traduire une idée commerciale novatrice en projet réalisable et rentable pour le point de vente
- Constituer, animer un groupe projet multi acteurs
- Suivre et coordonner la réalisation du projet commercial, dans le respect des délais, du budget et des objectifs à atteindre

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Responsable manager de la distribution exerce aussi bien son activité au sein d'unités commerciales sédentaires du commerce indépendant ou franchisé, qu'au sein d'établissements de la grande distribution alimentaire ou non alimentaire.

Il peut également évoluer au sein d'entités de production intégrant une activité commerciale de « comptoir ». Une moyenne de 84 % des certifiés occupent un emploi dans la cible (métiers et secteur du commerce) dès la sortie (3 à 6 mois), dont 70% sont en CDI. 37% d'entre eux travaillent dans des entreprises de 11 à 50 salariés et 30% travaillent des entreprises de 51 à 100 salariés. Ces entreprises correspondent au profil du secteur de la grande distribution.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois occupés peuvent être :

- Responsable de magasin
- Responsable adjoint de magasin
- Directeur de magasin

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)	5 719
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	19 %
Familles professionnelles (FAP)	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

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 10/08/2016

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP23829

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site réseau Negoventis : www.negoventis.cci.fr

ACFCI : www.cci.fr

ACFCI

Réseau NEGOVENTIS

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13095/>