

Responsable commercial de la distribution automobile

RNCP1350 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	252w
Code(s) ROME	M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	05/03/2011

Certificateur(s)

GROUPE ESCRA-ISCAM

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable commercial de la distribution automobile travaille au sein des sièges opérationnels des constructeurs, importateurs et équipementiers automobiles. Dans le périmètre d'activités qui lui est confié, le responsable commercial automobile réalise des missions liées au domaine de la promotion, de la distribution, du commerce des produits et services automobiles.

Il assure un rôle d'interface entre les cellules stratégiques du siège et les opérateurs de distribution.

Il anime le réseau de concessionnaires, coordonne les actions de mise en place de la politique de distribution du constructeur auprès du réseau, participe à la remontée des informations.

En outre, il participe à l'élaboration du plan stratégique et financier : analyse la concurrence et la demande, étudie le positionnement des produits, définit les objectifs de vente (en volume et en valeur), propose un plan marketing et commercial adapté.

Il accompagne l'expansion d'activité et des marchés en proposant des actions commerciales (portes ouvertes), assure une assistance technique et commerciale auprès des réseaux de distribution.

Il participe aux opérations de lancement de produits nouveaux et coordonne la mise en place des présentations nationales.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du titre de la certification maîtrise les compétences suivantes déclinées en 3 registres :

MARKETING

- Evolutions et enjeux du marché automobile
- Stratégie marketing de l'entreprise
- Techniques d'études et de prévision du marché
- Marketing opérationnel au niveau d'une marque ou d'une gamme de produits et de services

COMMERCE ET FINANCES

- Conseil du réseau pour l'aménagement et le merchandising de la concession.
- Performances commerciales et financières de la concession
- Maîtrise technique des disciplines liées aux activités de la distribution automobile.

MANAGEMENT-COMMUNICATION

- Techniques de communication interpersonnelle
- Présentation orale 'efficace'
- Management du réseau

- Communication en anglais dans les situations professionnelles courantes
- Capacité à se faire comprendre en allemand ou espagnol
- Maîtrise de l'outil informatique dans la communication écrite réseau-siège

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le responsable commercial de la distribution automobile travaille pour des constructeurs, importateurs et équipementiers automobiles. Il s'agit d'entreprises commerciales de distribution et non de sites de production industrielle.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type d'emplois accessibles : Chef de Région, Conseiller Service, Responsable Approvisionnements, Consultant Qualité.

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE

Jury final : 4 à 5 professionnels issus du milieu des constructeurs importateurs ou des responsables de réseaux

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 05/03/2011

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP12837

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<http://www.escra.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1350/>