

Commerce spécialité Responsable commercial vins et réseaux de distribution

RNCP13523 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1101, M1707, G1804
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

UNIVERSITE DE MONTPELLIER I

<http://www.univ-montp1.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ø Vendre et exercer des activités technico-commerciales (commercialisation de vins dans les différents circuits de distribution)

- Contribuer à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise
- Prospecter et démarcher les clients en France et à l'international
- Négocier avec un client et conclure une vente
- Réaliser des actions de promotion commerciale pour améliorer la mise en marché (mailings, salons...)
- Gérer les commandes, les stocks et les livraisons
- Administrer les ventes
- Utiliser les signes officiels de qualité dans la relation commerciale
- Dispenser des conseils en vins auprès d'une clientèle particulière
- Animer des séances de dégustation auprès de publics professionnels ou particuliers

Ø Capacités attestées de nature technico-commerciale :

- Connaître la filière viti-vinicole, les produits, les techniques, les circuits de commercialisation et de distribution
- Maîtriser la qualité d'un vin, à travers les techniques culturelles et œnologiques (itinéraires techniques de production, terroir, process d'élaboration du vin)
- Etre Capable d'utiliser les signes de qualité pour valoriser les vins
- Etre Capable d'appréhender les différents réseaux de distribution des vins sur le plan national et international
- Etre Capable de vendre du vin
- Etre Capable de maîtriser les phases amont et aval de la vente
- Etre Capable de maîtriser les techniques de valorisation des vins sur le lieu de vente
- Etre Capable d'identifier les différents acteurs de la vente du vin
- Etre Capable de réaliser un argumentaire pour vendre les vins
- Etre capable d'apporter un conseil en vins

- Savoir déguster un vin et commenter une dégustation
- Savoir situer un vin dans son environnement géographique
- Etre capable d'animer une équipe commerciale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Etre capable d'actualiser ses connaissances à partir d'une veille économique, technique, commerciale et réglementaire
- Savoir communiquer (maîtrise de l'expression écrite et orale)
- Etre capable de synthétiser une expérience acquise par la rédaction de rapports
- Etre capable de gérer un projet de manière autonome et opérationnelle
- Etre capable de s'intégrer dans un environnement professionnel au sein d'une équipe pluridisciplinaire

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Ø Caves particulières
- Ø Caves coopératives et unions de producteurs
- Ø Entreprises de négoce
- Ø Entreprises annexes de la production (prestataires de service, équipementiers, etc...)
- Ø Organisations professionnelles, syndicats de producteurs, interprofession
- Ø Organismes de conseil et d'audit
- Ø Enseignes de grande distribution
- Ø Magasins de vente : caveaux, cavistes conseils...
- Ø Services publics, offices, institutions de la filière viti-vinicole

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles :

- Ø Technico-commercial amont/aval et Vendeur niveau production
- Ø Commercial niveau distribution
- Ø Créateur d'entreprise, exploitations
- Ø Animation commerciale en G.D
- Ø Commercial grands comptes négoce central
- Ø Coordinateur et gestionnaire de circuits de distribution
- Ø Responsable marketing vente
- Ø Marketing B to B et métiers de l'achat
- Ø Postes institutionnels, économie appliquée

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 931 €

Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très 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) S2X80 — Agents de maîtrise de la restauration · tension 5/5 (Très élevée) S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration · tension 4/5 (Élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	19 689
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	16 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique S2X80 — Agents de maîtrise de la restauration S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Enseignants et professionnels ayant participé à l'enseignement (Loi n°84-52 du 26/01/1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Commission jury constituée de Professionnels et d'enseignants en application du Décret du 26 avril 2002

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/10/2019

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

: www.supagro.fr ; www.univ-montp1.fr ; www.onisep.fr

<http://www.univ-montp1.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13523/>