

Responsable opérationnel de la distribution

RNCP15244 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1504, D1509
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	22/08/2017

Certificateur(s)

Rouen business school

<http://www.neoma-bs.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable opérationnel de la distribution est responsable d'une ou plusieurs équipes, capable de garantir la dynamique commerciale d'une entité marchande en respectant les stratégies définies par l'entreprise.

Il permet d'atteindre les objectifs fixés par la direction en gérant les domaines commerciaux financiers, managériaux de son département.

Il exerce les activités suivantes :

Gérer globalement son département

Contribuer à la stratégie du point de vente en intégrant les données de son environnement économique et concurrentiel propres à son secteur

Déterminer les moyens opérationnels à mettre en place dans le cadre de la stratégie du point de vente

Coordonner les actions à mener avec les équipes pour atteindre les objectifs définis

Manager et gérer les équipes

Définir avec sa direction les orientations de politique de gestion des ressources humaines en maîtrisant la réglementation en vigueur

Constituer et animer son équipe

Organiser le travail de son équipe en la fédérant dans un climat professionnel favorable

Veiller au développement de l'image et des valeurs de l'entreprise

Appliquer la stratégie commerciale

Faire les meilleurs choix opérationnels pour le développement de la rentabilité de la structure

Optimiser l'assortiment de son unité commerciale par sa connaissance du marché

Mettre en œuvre les actions commerciales nécessaires au développement des ventes de l'unité marchande

Gérer et contrôler les résultats financiers

Etablir le business plan de son département ou de son unité marchande

Mettre en place les indicateurs de gestion et les tableaux de bord nécessaires à l'atteinte des objectifs

Faire respecter les procédures agissant sur les résultats de gestion

Prendre toutes mesures correctives afin de remplir les obligations de résultats

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

Analyser l'environnement du point de vente en termes de zone de chalandise et de comportement des clients

Analyser et comprendre les enjeux et l'évolution des canaux de distribution.

Comprendre les spécificités propres à chaque rayon et département dans un point de vente
 Capacité à faire un audit global d'un département et d'un point de vente
 Elaborer un plan d'action en relation avec les objectifs à atteindre.
 Prioriser les options en rationalisant l'ensemble des coûts.
 Mettre en œuvre les outils de pilotages adéquats.
 Communiquer efficacement les résultats de son département
 Maîtriser les éléments fondamentaux d'une politique de ressources humaines.
 Adapter ses besoins en fonction de l'activité du département et du point de vente
 Evaluer l'adéquation entre les besoins humains et les contraintes légales
 Elaborer un planning d'activité.
 Développer un profil de leader
 Développer des capacités d'écoute
 Maîtriser les outils d'analyse des performances humaines (individuelles et collectives)
 Anticiper et gérer des situations conflictuelles
 Traduire au niveau individuel les tableaux de bord du département et mesurer les performances de chaque collaborateur
 Identifier les cultures et valeurs des différentes enseignes de distribution
 Appréhender les éléments constitutifs de sa zone d'implantation.
 Identifier les menaces et opportunités pour l'entité par rapport à ses marchés et à son contexte concurrentiel.
 Etablir un plan d'implantation commercial cohérent.
 Evaluer les actions commerciales en rationalisant les moyens humains.
 Mesurer et intégrer les indicateurs de performances commerciales.
 Transmettre les éléments nécessaires à l'application du plan marchand et des améliorations envisagées
 Maîtriser les concepts de l'analyse financière.
 Délimiter et répartir les objectifs en termes de chiffres
 Analyser l'impact des choix juridiques sur le financier
 Intégrer les évolutions inhérentes au secteur
 Comprendre et interpréter les outils et données de gestion.
 Hiérarchiser les informations financières.
 Bâtir un plan prévisionnel.
 Evaluer les dysfonctionnements impactant l'atteinte des Objectifs.
 Convaincre des choix d'investissement
 Maîtriser les process de contrôle des procédures administratives et financières

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le métier s'exerce dans les secteurs : - du commerce et de la distribution (spécialisé et non spécialisé, de gros et de détail, alimentaire et non alimentaire, franchisé ou indépendant),

- de l'industrie alimentaire ou non alimentaire, fournisseurs de la distribution en général.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable de secteur, responsable de département, directeur de magasin, gérant

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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

6 personnes :(Président du jury, 3 représentants RBS, 2 Professionnels)

50% de membres externes et 50% internes à RBS

50% de représentants des employeurs et 50% des salariés.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 22/08/2017

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP5398

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP19369

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Rouen Business School

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/15244/>