

Responsable opérationnel de la distribution

RNCP19369 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Formacode(s)	34566, 34054
Code(s) ROME	D1504, D1509
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/12/2021

Certificateur(s)

NEOMA BUSINESS SCHOOL · SIRET : 83429535400015

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.

Cette fonction est exercée au sein d'une entreprise de distribution.

Il exerce les activités suivantes :

- manager et gérer son équipe dans une fonction commerciale en distribution
- appliquer la stratégie commerciale de l'entreprise dans son magasin ou dans une fonction support
- gérer et contrôler les résultats économiques et financiers de son département, magasin ou unité

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

- animer l'activité commerciale de son équipe au quotidien
- recruter ses collaborateurs et former son équipe
- évaluer des résultats et du potentiel de ses collaborateurs
- accompagner des managers qui travaillent sous sa direction dans l'animation et la formation de leurs équipes
- déléguer des responsabilités et des tâches pour obtenir les résultats souhaités
- appliquer la politique sociale de l'entreprise
- adapter l'offre de son département/magasin aux besoins de la clientèle locale et à la situation de la concurrence
- gérer les stocks et le réapprovisionnement
- sélectionner des fournisseurs locaux, conduire des négociations et veiller au respect des engagements pris
- gérer de l'espace de vente du département/magasin (optimisation productivité, contrôle des coûts des mises en rayon, gestion du linéaire)
- mettre en œuvre des actions de promotion et de communication
- proposer des adaptations de prix et des promotions
- coordonner des actions à mener avec son équipe pour atteindre les objectifs commerciaux et financiers
- transmettre de façon ascendante et descendante des informations relatives à l'activité de département/magasin ou unité
- coordonner et mettre en œuvre la stratégie omni-canal de l'entreprise dans l'unité confiée
- définir le budget prévisionnel de son département/magasin ou unité
- contrôler périodiquement la réalisation de ce budget

- suivre des objectifs économiques pour son unité : ventes, marges, productivité
- analyser le compte d'exploitation
- analyser les principaux postes du bilan de l'entreprise

Blocs de compétences

RNCP19369BC01 — Appliquer la stratégie commerciale de l'entreprise dans son magasin ou dans une fonction support

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Identifier les menaces et opportunités par rapport aux caractéristiques de ses clients actuels et potentiels et à son contexte concurrentiel
- Identifier les tendances de consommation et technologiques qui peuvent affecter l'unité confiée
- Etablir un plan du département/magasin qui tient compte des contraintes de rentabilité et de lisibilité de l'offre pour les consommateurs
- Mesurer et intégrer les indicateurs de performances commerciales et de relations avec la clientèle
- Evaluer les résultats des actions de communication et de promotion et les opportunités disponibles pour définir le plan d'action pour la période suivante
- Elaborer un plan d'action en relation avec les objectifs à atteindre
- Prioriser les options en fonction des objectifs à atteindre et des contraintes en termes de ressources disponibles
- Définir et mettre en oeuvre les outils de pilotages
- Communiquer l'ensemble des résultats en interne et en externe de son unité

Modalités d'évaluation :

- Une étude de cas (travail en groupe, 3 jours, en centre et en entreprise)
- Une étude de mise en situation professionnelle (travail en groupe, 3 jours, en centre et en entreprise)

RNCP19369BC02 — Manager et gérer son équipe dans une fonction commerciale en distribution

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Développer un profil de leader et de négociateur
- Prévoir les ressources humaines nécessaires en fonction de l'activité prévisionnelle de l'unité et des objectifs de service de l'entreprise
- Définir et appliquer les outils de pilotages de son unité (business unit)
- Mobiliser son équipe
- Evaluer ses collaborateurs et identifier les montées en compétences
- Anticiper et gérer des situations conflictuelles
- Appliquer la réglementation légale dans la culture d'entreprise
- Elaborer un plan d'action en relation avec les objectifs à atteindre
- Prioriser les options en fonction des objectifs à atteindre et des contraintes en termes de ressources disponibles
- Communiquer les résultats de son unité

Modalités d'évaluation :

- Une étude de cas (travail individuel, 2 jours, en centre)
- Une simulation d'un briefing en entreprise (travail en groupe, 3 jours, en centre et en entreprise)
- Un speed recruiting (travail individuel, 2 jours, en centre)

RNCP19369BC03 — Gérer et contrôler les résultats économiques et financiers de son département, magasin ou unité

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Utiliser les concepts d'analyse de coûts, de marge, de point mort et de définition et contrôle d'un budget
- Comprendre et interpréter les données de gestion et le concept de tableau de bord
- Comprendre et interpréter les principaux indicateurs financiers utilisés par le secteur de la distribution (cash-flow, rotation du capital investi, ratios endettement...)
- Evaluer les coûts, les sources de financement et le retour d'un investissement
- Interpréter les indicateurs de performance pour le lier aux actions correctives en cas de résultats insuffisants

Modalité d'évaluation :

- Une étude de cas (travail en groupe, 3 jours, en centre)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le métier s'exerce dans des entreprises du secteur de la distribution de toute taille en alimentaire, non alimentaire ou spécialisée, indépendants ou intégrés, sous la responsabilité d'un directeur avec une autonomie différente selon la structure.

Le métier permet également de créer ou reprendre une entreprise dans le même secteur d'activité ou diriger une unité de distribution de petite taille.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable de département / chef de département / manager de département
- Responsable de secteur / chef de secteur
- Responsable produits (frais, liquide, culture, fruits & légumes...)
- Directeur / Directeur adjoint de magasin
- Gérant de magasin

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 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

5 personnes :

- Président du jury (Dean ou son représentant) : Le président du jury est nécessairement le Directeur Général de

NEOMA Business School ou son représentant, qui est désigné le cas échéant par le Directeur Général.

- 2 représentants de NEOMA Business School dont 1 intervenant professionnel
- 2 professionnels

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 500 €
Selon la branche	7 000 € – 7 507 €
Prise en charge	Branches concernées
7 500 €	Valeur par défaut · 209 branches
7 507 €	CPNE des Télécoms, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 340 €	CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	21/12/2021
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP15244

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
NEOMA Business School

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/19369/>