

Attaché technico-commercial des produits du bâtiment

RNCP2210 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	224w
Code(s) ROME	D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	18/11/2010

Certificateur(s)

Groupe IEF - Institut européen de formation (IEF Marseille)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'attaché technico commercial des produits du bâtiment assume les activités suivantes : - prospection et visite d'une clientèle pour leur vendre les biens intermédiaires et les matières premières nécessaires à leur activité

- présentation des caractéristiques et des performances des produits en développant, selon le cas, des arguments précis
- réponse à des appels d'offres ou rédaction des devis
- coordination les livraisons en fonction des demandes de sa clientèle
- vente à sa clientèle directement dans son entreprise.
- déplacement quotidien sur sa zone de clientèle et rencontre des prospects sur ce secteur
- établissement des rapports de visites circonstanciés.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées renvoient aux connaissances et méthodes permettant : - d'établir un plan de prospection à partir d'un fichier ou d'un ciblage réalisé en amont

- de déterminer avec précision les besoins du client, de négocier les prix, les quantités et les délais de livraison
- d'argumenter ses produits et ses services, conclure une vente et assurer le suivi commercial, budgétaire et administratif

A cela, s'ajoute une bonne connaissance des produits commercialisé dans ses caractéristiques, applications techniques et mise en œuvre (possibilité d'options : produits de construction, habitat, bricolage, menuiserie, sanitaire chauffage, décoration, etc ...).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'attaché technico-commercial des produits du bâtiment travaille dans le secteur de la négoce de matériaux de construction.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Attaché commercial en biens intermédiaires et matières premières

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 049 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	28 193
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

- 1 responsable de l'organisme - 3 représentants employeur
- 1 représentant OPCA
- 1 ancien stagiaire

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	18/11/2010
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/2210/>