

Responsable de commerce de gros et de boissons

RNCP22982 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	221w
Code(s) ROME	N1302, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	24/05/2021

Certificateur(s)

UNIVERSITE DE LORRAINE · SIRET : 13001550600012

Université de Lorraine - Institut supérieur d'administration et de management (ISAM) - IAE Nancy

<http://isam-iae.univ-lorraine.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Responsable de commerce de gros et de boissons peut exercer l'emploi de :

- Directeur de site. Il est alors garant de ses résultats et doit en premier lieu assurer la liaison permanente entre ses clients.

Il assure le développement de l'entité qui lui est confiée en optimisant l'ensemble des moyens de son site. Il est garant du résultat du site qui lui est rattaché. Il assure la mise en œuvre de la politique générale du groupe. Il veille à la gestion et à l'administration courante, rassemble et gère les moyens de son site.

En collaboration avec les équipes fonctionnelles filiales et régionales, il s'engage sur la réalisation de ses objectifs et de son budget. Il dirige et anime les hommes pour atteindre les objectifs fixés. Il veille au développement de l'image de son entreprise en développant proximité et qualité de service aux clients.

- chef des ventes. Dans le cadre des objectifs fixés par le Directeur Commercial et dans le respect des procédures internes, le Chef des Ventes est responsable des résultats de ses collaborateurs. Il assure le management de son équipe de vente, la fixation et le pilotage des objectifs de développement des ventes et du portefeuille clients

Les titulaires de cette certification seront amenés à exercer les activités suivantes:

- Assurer la direction du site en relation avec la structure qui l'englobe
- Assurer le management de proximité
- Assurer le développement commercial
- Assurer la gestion comptable et financière
- Assurer la responsabilité organisationnelle et logistique

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

Pour assurer la direction du site:

- Sélectionner l'information pertinente, à identifier les signaux faibles dans l'environnement, à traiter cette information.
- Mettre en œuvre un diagnostic stratégique articulé avec un diagnostic de l'environnement et un diagnostic interne
- Développer une approche globale de son site, appréhender les différents modes organisationnels
- Communiquer sur les finalités et le système de valeur de son entreprise
- Définir une problématique pour traiter un problème, à élaborer un cahier des charges
- Formuler des préconisations stratégiques pertinentes

- Prendre des décisions
Pour manager une équipe:
 - Comprendre les principales dimensions des politiques de ressources humaines (gestion des compétences, responsabilisation des salariés, gestion du stress...),
 - Analyser les besoins de son entité en termes de ressources humaines,
 - Connaître les différents modes de management et être en capacité de les contextualiser
 - Adopter une position de coach vis-à-vis des membres de ses équipes
 - Connaître les principes de la réglementation du travail
 - Connaître les obligations réglementaires de la profession
- Pour assurer le développement commercial de son entité:
 - Maîtriser les concepts fondamentaux du marketing et les notions essentielles de l'action commerciale
 - Concevoir et mettre en œuvre un plan marketing
 - Mettre en œuvre et communiquer les principes de l'action commerciale
 - Proposer des actions adaptées aux attentes / demandes
 - Anticiper sur les évolutions de son secteur
 - Réaliser une synthèse d'analyse de point de vente
 - Conduire un premier entretien de présentation de produits et services
 - Identifier les besoins clients non couverts
 - Réaliser une proposition commerciale
 - Élaborer les plans d'action permettant d'atteindre les objectifs de vente
 - Conduire une analyse de point de vente avec un client
 - Organiser et conduire une animation sur les lieux de vente
 - Mettre en place une promotion adaptée aux clients
 - Identifier les évolutions, les tendances du marché
 - Effectuer la segmentation et le profil de la clientèle sur le secteur
 - Donner les produits et les argumentaires commerciaux
 - Lister les différents packagings des offres commerciales
 - Identifier et mettre en œuvre les étapes d'une opération promotionnelle
- Pour superviser la gestion comptable et financière de son entité:
 - Produire un diagnostic financier.
 - Négocier avec un banquier ou un apporteur de capitaux
 - Interpréter les critères de choix d'investissement.
 - Elaborer et analyser un business plan
- Pour assurer la logistique et organiser son entité:
 - Comprendre le rôle et de maîtriser les enjeux du pilotage logistique
 - Faire les choix pertinents des modalités d'entreposage et de transport
 - Identifier et de sélectionner les outils adaptés
 - Mesurer la performance logistique en termes d'efficacité et d'efficience
 - Appréhender l'intégration de la chaîne logistique dans une logique de chaîne de valeur

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les titulaires de cette certification travaillent dans des entreprises de commerce de gros des boissons

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

La formation s'adresse principalement à des collaborateurs expérimentés (commerciaux ou logisticiens) qui envisagent d'évoluer vers des postes de responsabilité au sein du secteur de la distribution de boissons. Les métiers visés sont de type :

- directeur de site ;
- chef des ventes assurant la responsabilité d'un site

Il s'agit de deux métiers différents réunis par des pratiques professionnelles identiques liées au contexte, la distribution de boissons exercée dans des structures très différentes, mais exigeant des compétences comparables.

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)	3 013 €
Familles professionnelles (FAP)	J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) · tension 5/5 (Très élevée) J6X92 — Cadres de la logistique · tension 2/5 (Faible) 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)	11 019
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	7 %
Familles professionnelles (FAP)	J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) J6X92 — Cadres de la logistique 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 continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Le jury est composé de

- trois représentants de l'Université de Lorraine (1 Maître de Conférences, 1 Professeur ISAM-IAE, 1 Professeur)
- du Président de Distribossons
- d'un DRH France Boissons

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	24/05/2021
--	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Cette information a été supprimée en application de l'article 17.1 du Règlement général sur la protection des données (RGPD)

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/22982/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	610
Montant total engagé	497 130 €
Coût moyen par dossier	815 €
Durée moyenne	15 h
Période	01/2020 – 06/2021
France compétences	95 %
Reste à charge titulaire	5 %
France Travail	1 %
Entreprise	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.