

Conseiller commercial vins et spiritueux

RNCP25459 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	211w
Code(s) ROME	G1804, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	17/03/2021

Certificateur(s)

INSTITUT DE FORMATION EN COMMERCE & OENOLOGIE · SIRET : 49155472100028

Institut de formation en commerce et oenologie (IFCO)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le conseiller commercial en vins et spiritueux est responsable de la commercialisation des boissons alcoolisées, des vins et spiritueux. Il se doit de bien connaître les cépages et les différents types de vins et d'alcools, de pouvoir expliquer les aspects liés à la production, aux techniques de vinification, etc. pour conseiller ses clients. Il intervient dans l'ensemble du processus de commercialisation, de la sélection des bouteilles à référencer dans un point de vente, à la gestion des encaissements des clients et des fournisseurs en passant par l'agencement d'un magasin et la mise en œuvre de plans de communication et de promotion pour piloter la vente de ses produits. Il peut également travailler pour un producteur pour lequel il devra définir des schémas de distribution, fixer des prix de vente en fonction de sa connaissance des marchés et gérer ses stocks. Aussi appelé vendeur technico-commercial en vins et spiritueux, le conseiller commercial a la possibilité d'exercer pour différentes structures telles que des coopératives et exploitations viticoles, des épiceries fines, des cavistes, des groupements d'intérêt commercial, des groupements de producteurs ou encore des restaurants, fermes et auberges. En permanence en contact avec des clients, le conseiller commercial en vins et spiritueux possède un excellent relationnel et maîtrise les techniques de négociation pour acheter et pour vendre les produits dont il est responsable. Le terrain et les déplacements font aussi partie de l'activité du conseiller qui est amené à rencontrer différents producteurs, négociants ou distributeurs pour commercialiser ses produits

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire possède les capacités à :

- Analyser des marchés du vin, prospecter, s'informer, analyser l'évolution et les tendances des marchés des vins et des spiritueux
- Gérer un point de vente de vins et spiritueux
- Négocier auprès de fournisseur et assurer l'approvisionnement en vins et spiritueux
- Gérer la communication et le marketing d'un point de vente - Fidéliser la clientèle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le conseiller commercial vins et spiritueux exerce son métier dans :

- Exploitations viticoles Négocio de vins et/ou spiritueux

- Caves Coopératives vinicoles
- Cabinets de Courtage en vins
- Caves particulières, caveaux.
- Maison de négoce.
- Points de Vente Physiques (cavistes, rayons liquides en grande distribution
- Points de vente Virtuels (Commerce en ligne)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles

- Attaché commercial vins et spiritueux
- Responsable achat ou vente en vins et spiritueux
- Commercial conseil en vins et spiritueux
- Caviste (Commerçant boutique)
- Responsable caveau de vente (domaine viticole ou coopérative)
- Courtier en vins et spiritueux
- Responsable rayon liquides
- Commis sommelier
- Agent commercial multcartes

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)	3 053 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	16 909
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	17 %
Familles professionnelles (FAP)	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 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 exclusivement composé de professionnels en activité.

Il est composé de :

- 4 représentants professionnels du secteur à parité employeurs et salariés
- le Directeur de IFCO

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 17/03/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP35535

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
IFCO Marseille
IFCO Paris

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/25459/>