

Chargé de développement commercial cosmétiques et parfums

RNCP27019 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312t, 336
Code(s) ROME	D1406, M1707, K2111, M1706
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/10/2021

Certificateur(s)

INSTITUT TECHNIQUE DES CARRIERES CAROLE · SIRET : 39445174400012

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le, la Responsable Développement Commercial Cosmétiques et Parfums (RDCCP) est le manager responsable de la performance commerciale de son équipe, de son secteur ou de son centre de profit. Son expertise est technique et passe par une parfaite connaissance des produits, du secteur d'activités et de l'environnement concurrentiel. Il, elle est rattaché au service commercial, formation ou marketing et est susceptible d'exercer sa mission aussi bien dans les grandes entreprises organisées en réseaux, agences ou centre de profit que dans les PME/PMI.

Le Responsable Développement Commercial Cosmétiques et Parfums analyse les résultats, réagit en mode projets et actions, conduit des négociations commerciales, forme et motive les équipes, anime la relation commerciale et contribue à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise.

Le responsable Développement Commercial Cosmétiques et Parfums (RDCCP) est également un animateur une animatrice, un formateur une formatrice, coach sur un secteur géographique défini. Les activités de ces postes représentent également le cœur de métier du Responsable Développement Commercial.

Les activités de la fonction visée sont :

- Management du développement commercial
- Elaboration et mise en oeuvre d'une stratégie commerciale
- Conduite d'actions de négociations commerciales
- Management d'une équipe commerciale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification atteste que le titulaire a prouvé qu'il est capable de :

Bloc de compétences C.1. : Manager le développement commercial de son activité

Capacité à identifier et intégrer les spécificités du secteur cosmétique et parfums et à évoluer dans le secteur

Identifier les spécificités du secteur cosmétique et parfums

Analyser les enjeux de la gestion commerciale dans les stratégies du secteur Bien être et Beauté

Présenter un ou des exemples de stratégie (s) commerciale (s) : analyse pertinente, activités cohérentes, opérations commerciales abouties.

• Bloc de compétences C.2. : Élaborer et mettre en place une stratégie commerciale

Capacité à concevoir et mettre en place une stratégie commerciale. Capacité à analyser des bilans commerciaux

Analyser une étude de marché sur une zone donnée

Concevoir et structurer avec pertinence et cohérence une stratégie Marketing

Suivre et contrôler les opérations commerciales en cohérence avec : une stratégie Marketing donnée, des objectifs financiers, les périodicités – vente, les activités de son équipe

- Bloc de compétences C.3. : Conduire des négociations commerciales

Capacité à préparer, conduire une négociation relation client. Capacité à réaliser une vente conseil aboutie en français et en anglais

Identifier et analyser des actions et opérations de négociations commerciales

Identifier, concevoir, conduire, finaliser une négociation commerciale

Réaliser un acte de vente en appliquant avec maîtrise les techniques adaptées

- Bloc de compétences C.4. : Manager une équipe commerciale

Capacité à définir les fonctions et missions des commerciaux et personnels de vente dans un contexte donné (secteur géographique, magasin, chaîne, corner...). Capacité à animer, motiver une équipe de commerciaux et de vente

Gérer et manager une équipe de commerciaux.

Repérer les compétences,

Concevoir un plan de formation pertinent

Proposer des modules de formation et les animer selon les besoins

Établir un plan de formation adapté à son secteur

Utiliser son expertise pour mettre en œuvre les argumentaires commerciaux qu'il a créés.

Blocs de compétences

RNCP27019BC01 — Elaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée au secteur cosmétiques et parfums

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Capacité à concevoir et mettre en place une stratégie commerciale adaptée au secteur cosmétiques et parfums.

Capacité à analyser des bilans commerciaux

Modalités d'évaluation :

Dossier personnel et professionnel présentant une stratégie marketing, commerciale et financière

Production et soutenance d'un mémoire de fin d'études sur la mise en œuvre et l'analyse d'une mission confiée en milieu professionnel et comprenant des actions de management global d'activités commerciales

RNCP27019BC02 — Conduire des négociations commerciales adaptées au secteur cosmétiques et parfums

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Capacité à préparer, conduire une négociation relation client pertinente et adaptée au secteur cosmétiques et parfums, Capacité à réaliser une vente conseil aboutie en français et en anglais

Modalités d'évaluation :

Études de cas de négociations commerciales avec écrit en français et anglais (3h) et un oral de 30 mn

Production et soutenance d'un mémoire de fin d'études sur la mise en œuvre et l'analyse d'une mission confiée en milieu professionnel et comprenant des présentations de négociations commerciales et d'actes de vente abouties.

RNCP27019BC03 — Manager le développement commercial des produits cosmétiques et parfums

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Capacité à identifier et intégrer les spécificités du secteur cosmétiques et parfums et à évoluer dans le secteur

Modalités d'évaluation :

Études de cas de développement commercial (3h)

Présentation écrite et orale de projet

Production et soutenance d'un mémoire de fin d'études sur la mise en œuvre et l'analyse d'une mission confiée en milieu professionnel et comprenant des actions de management global d'activités commerciales

RNCP27019BC04 — Manager une équipe commerciale chargée de promouvoir et vendre les produits cosmétiques et parfums

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Capacité à

définir les fonctions et missions des commerciaux et personnels de vente dans un contexte donné (produits d'une ou plusieurs marques cosmétiques et parfums, secteur géographique, magasin, chaîne, corner...), Capacité à animer, motiver une équipe de commerciaux et de vente de produits cosmétiques et parfums.

Modalités d'évaluation :

Etude de cas de management d'équipe (3h)

Epreuve orale : jeux de rôle en français et en anglais

Production et soutenance d'un mémoire de fin d'études sur la mise en oeuvre et l'analyse d'une mission confiée en milieu professionnel et comprenant des exemples de gestion d'une équipe commerciale en terme de résultats

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

COSMETIQUES, PARFUMS

- * Fabricants et distributeurs de parfums, de produits cosmétiques et maquillage.
- * Tous points de vente parfumerie, parapharmacie, instituts et spa ...
- * Grands magasins, grande distribution

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable Commercial Régional d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Responsable commercial National d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Responsable Centre de Profit d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Manager Commercial d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Manager des Ventes d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Manager d'un centre de profit d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Manager coach formation d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Chargé (e) de développement commercial d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Cadre technico-commercial (e) d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Attaché commercial (e) d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Animateur, animatrice Coach d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Formateur, formatrice international d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Formateur, formatrice région, national d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums

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)	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)	2 990 €

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) W1X80 — Formateurs · tension 4/5 (Élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	24 644
Jugés difficiles à recruter	48 %
Emplois saisonniers	8 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique W1X80 — Formateurs

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Président : Directeur Commercial d'une marque

3 formateurs

2 membres direction

3 professionnels (1 employeur, 2 salariés)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/10/2021

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP12822

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.peyrefitte.com

Ecole PEYREFITTE

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/27019/>