

# Manager de la distribution et des services automobiles

RNCP29066 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 7                   |
| Code(s) NSF             | 312                        |
| Code(s) ROME            | D1406, M1302               |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'échéance         | 07/09/2021                 |

## Certificateur(s)

ESSCA · SIRET : 78611672300010

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

La certification est conçue pour permettre d'intégrer et/ou d'évoluer vers le métier de manager au sein des entreprises de distribution et de services automobiles. Ces entreprises peuvent être à la fois des filiales des constructeurs et des équipementiers automobiles mais également des entreprises indépendantes sous contrat avec les marques automobiles. Les activités de distribution et de services automobiles renvoient aux cinq grandes activités de la filière aval du secteur : commerce de véhicules neufs (VN), commerce de véhicules d'occasion (VO), entretien et réparation de véhicules, services de financement et de location et commerce des pièces de rechange.

Dans le cadre des fonctions exercées, les principales activités sont les suivantes :

- Mettre en œuvre d'une stratégie d'entreprise
- Manager les équipes de collaborateurs
- Piloter et gérer la trésorerie d'un établissement
- Mettre en place un plan d'action marketing
- Développer l'activité commerciale

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire est capable de:

Stratégie d'entreprise:- réaliser une analyse concurrentielle, un diagnostic externe du marché.

- établir un diagnostic stratégique de l'entreprise ou du site.
- proposer des orientations stratégiques.
- construire et mettre en œuvre un plan d'action opérationnel.

Management et gestion des ressources humaines: - manager les équipes.

- gérer les ressources humaines.
- accompagner la politique de GPEC de l'entreprise.
- accompagner les changements organisationnels.
- appréhender et gérer les relations sociales.

Finance et gestion: - mettre en place un contrôle de gestion propre aux groupes de distribution automobile.

- gérer les budgets.
- s'assurer des équilibres comptables, budgétaires et financiers.
- réaliser un diagnostic financier de l'entreprise et de ses activités.
- développer la performance financière de l'entreprise, de l'établissement.
- construire un business plan.

- Marketing et communication: - définir une stratégie marketing dans le cas d'une entreprise de distribution automobile.
- mettre en place un plan d'actions marketing.
  - identifier les actions de communication sur lesquels le distributeur peut agir dans le cadre de sa relation avec le constructeur automobile.
  - construire un plan de communication.
- Développement de l'activité commerciale: - décliner et mettre en œuvre la stratégie d'offre globale sur le point de vente qui s'adapte à la zone de chalandise.
- concevoir et aménager la disposition d'un point de vente en lien avec les objectifs stratégiques de l'entreprise.
  - gérer les relations d'approvisionnement avec les importateurs ou constructeurs.
  - gérer la relation client.

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises de la distribution et des services automobiles. pour certaines en contrat de distribution avec de grandes marques automobiles, ou de grandes franchises.

Ces entreprises peuvent être à la fois des filiales des constructeurs et des équipementiers automobiles mais également des entreprises indépendantes sous contrat avec les marques automobiles. Les activités de distribution et de services automobiles renvoient aux cinq grandes activités de la filière aval du secteur : commerce de véhicules neufs (VN), commerce de véhicules d'occasion (VO), entretien et réparation de véhicules, services de financement et de location et commerce des pièces de rechange.

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- De direction d'entreprises ou de groupements d'entreprises (holdings, groupes multimarques et/ou pluri sites)/
  - o Directeur de concession
  - o Directeur de site
  - o Directeur de plaque
- De management des activités commerciales de sites commerciaux, d'entités (par marques, par site géographique, ou par activité de la filière aval du secteur automobile) :
  - o Directeur commercial
  - o Directeur après-vente
  - o Directeur des ventes

### 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).

|                                            |                                                                                                                                                                                                              |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Faible (2/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.                                                                                                        |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                            |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 3 189 €                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 9 417                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 29 %                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 5 %                                                                                                                                                                                                          |

## Familles professionnelles (FAP)

L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés  
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, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, VAE

Au minimum :

- un représentant de l'ESSCA ;
- un représentant du GNFA ;
- Deux personnalités du secteur de la distribution automobile en activité (une représentant les employeurs, l'autre les salariés).

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 07/09/2021

---

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RNCP26833

### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36896

## 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/29066/>