

CQP Manager d'équipe commerciale itinérante en commerces de gros

RNCP29566 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Sans niveau – le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34561, 34575, 34054
Code(s) ROME	D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3044 — Commerces de gros
Date d'échéance	30/12/2022

Certificateur(s)

CPNEFP de la convention collective des commerces de gros**CONFEDERATION DES GROSSISTES DE FRANCE (CGF) · SIRET : 78466915200026**

Partenaires habilités

12 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 3 à former et organiser l'évaluation, 3 à former et 6 à organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
A2CF SERVICES	80892253800026	Organiser l'évaluation
AFPA ENTREPRISES	82409268800053	Former
AGENCE NATIONALE POUR LA FORMATION PROFESSIONNELLE DES ADULTES	82422814200017	Organiser l'évaluation
CABINET ESPERANTO CONSEILS	85102992600025	Organiser l'évaluation
COGNITING	82948272800021	Organiser l'évaluation
COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL	42072056700122	Former et organiser l'évaluation
CO'REBOND	52831806600024	Former
FORCE FORMAT COMPET EFFIC SAVOIR FAIRE	33986696400044	Former
HUMANEM FORMATION	44391934500035	Organiser l'évaluation
IF COACHING	44505811800065	Organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le/la manager d'équipe itinérante en commerces de gros déploie la politique commerciale de l'entreprise sur un territoire ou sur un marché en animant, coordonnant et conduisant l'activité commerciale d'une équipe de vendeurs itinérants.

Au sein du territoire ou du marché qui lui est confié, il/elle assure le pilotage de l'activité et des performances commerciales et peut intervenir directement auprès de la clientèle de professionnels de l'entreprise en négociant et en concluant les ventes avec les clients professionnels en relais de son équipe. Il/elle procure à son équipe un soutien technique et méthodologique régulier.

Il/elle représente et valorise l'image de l'entreprise sur son territoire ou son marché.

Les principales situations professionnelles rencontrées sont :

- Le pilotage commercial (analyse des chiffres, élaboration des tableaux de bord, ...),
- L'animation d'équipe en collectif (préparation et animation de réunions),
- L'accompagnement individuel des vendeurs itinérants (entretiens individuels ou accompagnement en clientèle de professionnels),
- Le contact avec les clients professionnels (en relais de l'équipe ou en direct pour les managers commerciaux qui ont également un portefeuille en propre).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

Accompagner les membres d'une équipe de vente itinérante Piloter et animer l'activité commerciale de son secteur / marché Organiser et animer une équipe Communiquer avec les clients professionnels, les services et les partenaires de l'entreprise Organiser et prioriser son activité de manager Contrôler la mise en œuvre des procédures administratives et de QHSE

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les salariés titulaires du CQP Manager d'équipe commerciale itinérante en commerces de gros sont employés dans des entreprises des commerces de gros.

Les activités des entreprises des commerces de gros ou commerces interentreprises consistent à acheter et/ou vendre des biens à d'autres entreprises, à des détaillants, des industriels, des prestataires de services ou d'autres grossistes/négociants. Les marchandises peuvent être revendues en l'état (on parle de négoce pur) ou après fractionnement, reconditionnement. Chaque grossiste/négociant s'insère dans un circuit de distribution particulier, caractérisé par des produits, des fournisseurs et des clients professionnels spécifiques.

En 2016, 24 455 entreprises appliquaient la convention collective des commerces de gros

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chef des ventes,
- Responsable de région,
- Responsable des ventes,
- Responsable de marché,
- Manager des ventes,
- Moniteur des ventes, ...

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Selon le secteur

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €
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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	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

Membres de la CPNEFP des commerces de gros réunis en séance plénière

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	30/12/2022
--	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP38446

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.cgi-cf.com>

<http://observatoire.intergros.com>

Autorité délivrant la certification

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/29566/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1
Parcours menés à terme	1
Taux d'achèvement	100 %
Période	03/2022 – 04/2023

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	7
Montant total engagé	13 875 €
Coût moyen par dossier	1 982 €
Durée moyenne	164 h
Période	02/2020 – 09/2022
France compétences	99 %
Reste à charge titulaire	1 %

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