

CQP Manager d'équipe commerciale sédentaire en commerces de gros

RNCP29567 · 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)	34573, 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	808922538000 26	Organiser l'évaluation
AFPA ENTREPRISES	824092688000 53	Former
AGENCE NATIONALE POUR LA FORMATION PROFESSIONNELLE DES ADULTES	824228142000 17	Organiser l'évaluation
CABINET ESPERANTO CONSEILS	851029926000 25	Organiser l'évaluation
COGNITING	829482728000 21	Organiser l'évaluation
COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL	420720567001 22	Former et organiser l'évaluation
CO'REBOND	528318066000 24	Former
FORCE FORMAT COMPET EFFIC SAVOIR FAIRE	339866964000 44	Former
HUMANEM FORMATION	443919345000 35	Organiser l'évaluation
IF COACHING	445058118000 65	Organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le/la manager d'équipe commerciale sédentaire anime, coordonne et conduit l'activité commerciale d'une équipe de vendeurs et/ou télévendeurs.

Il/elle organise l'activité de son équipe au quotidien, contrôle la mise en œuvre du plan d'appels ou du plan d'actions commerciales, motive et encourage son équipe en lui procurant un soutien technique et méthodologique permanent.

Il/elle assure le pilotage de l'activité et des performances commerciales de son équipe.

Les principales situations professionnelles rencontrées sont :

- Le pilotage commercial (analyse des chiffres, élaboration des tableaux de bord, ...),
- L'organisation de la mise en œuvre du plan d'actions commerciales,
- L'animation de l'équipe commerciale tout au long de la journée,
- Le contact avec les clients professionnels.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

Dynamiser au quotidien les membres d'une équipe de vente sédentaire ; Mettre en œuvre les actions commerciales sur son périmètre 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 sédentaire 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

- animateur des ventes,
- superviseur,
- responsable télévente,
- responsable de comptoir,
- responsable carreau,
- responsable Administration 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 Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle

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/29567/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	4
Montant total engagé	5 160 €
Coût moyen par dossier	1 290 €
Durée moyenne	165 h

Période	02/2020 – 07/2021
----------------	-------------------

France compétences	100 %
---------------------------	-------

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