

CQP Responsable d'unité commerciale en commerces de gros

RNCP29568 · 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

13 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 3 à former et organiser l'évaluation, 4 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 responsable d'unité commerciale assure le relais de la politique de l'entreprise auprès de son équipe et veille à la qualité du service offert aux clients. Il/elle est chargé(e) d'appliquer les procédures en vigueur en matière de gestion commerciale, administrative et budgétaire d'un espace de vente en commerce de gros (agence, ...) auquel peut être associé un espace assurant des prestations de service (atelier).

En responsabilité directe de la performance de son commerciale, il/elle est chargé(e) d'effectuer des propositions quant à l'adaptation des actions commerciales à l'environnement local et d'assurer la mise en œuvre des différentes dimensions de la politique de l'entreprise. Il/elle représente et valorise l'image de l'entreprise auprès de ses partenaires.

L'équipe à manager se compose de commerciaux, de professionnels de la famille logistique (magasiniers, chauffeurs livreurs, ...) et parfois de professionnels de la famille technique (mécaniciens, techniciens de maintenance, ...).

Les principales situations professionnelles rencontrées sont :

- Le pilotage commercial (analyse des chiffres, élaboration des tableaux de bord, ...),
- L'animation de la politique commerciale de l'unité,
- Le management d'équipe,
- Le contact avec les clients professionnels,
- La gestion des stocks et des matériels de l'unité commerciale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales adapté à son unité commerciale ; Gérer les stocks et les matériels de l'unité commerciale Organiser et animer une équipe ; Communiquer avec les clients professionnels, les services et les partenaires de l'entreprise ; Organiser et prioriser son activité de responsable d'unité commerciale ; 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 Responsable d'unité commerciale 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 d'agence,
- Responsable de site,
- Responsable de centre de distribution, ...

RÈGLEMENTATIONS 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/29568/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation 1

Parcours menés à terme 2

Taux d'achèvement	200 %
Période	06/2022 – 03/2023

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	5
Montant total engagé	13 968 €
Coût moyen par dossier	2 794 €
Durée moyenne	179 h
Période	02/2020 – 06/2022
France compétences	62 %
Entreprise	38 %

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