

Chef de projets marketing et commerce des vins et spiritueux

RNCP31008 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	320, 314t, 312
Code(s) ROME	D1402, D1407, M1705, G1804
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/07/2021

Certificateur(s)

INSTITUT SUPERIEUR DU VIN · SIRET : 79506862600030

Institut supérieur du vin (ISV)

<http://www.isvin.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le ou la Chef de projets marketing et commerce des vins et spiritueux assure une mission polyvalente tendant à renforcer les ventes par l'analyse du produit, du marché et de la clientèle. Sous l'autorité de sa direction, il ou elle :

- Participe à la stratégie marketing Vins et Spiritueux de l'entreprise
- Participe à l'élaboration du plan d'action commercial et le met en place
- Assure la promotion des ventes, notamment à travers les actions de communication et l'organisation du point de vente
- Participe à la gestion opérationnelle de l'entreprise

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le (la) titulaire est capable de :

- Réaliser des études sur le marché français des vins et spiritueux
- Participer à l'élaboration et à la définition des stratégies de développement
- Réaliser les bilans des actions marketing
- Elaborer un plan d'action commercial opérationnel dans une zone géographique donnée
- Développer le réseau commercial sur une zone géographique donnée
- Analyser les résultats commerciaux et effectuer le reporting
- Participer à la promotion des ventes de vins et spiritueux
- Participer aux actions de communications traditionnelles et digitales
- Organiser le point de vente
- Gérer la logistique et les stocks
- Effectuer des formalités administratives et financières
- Gérer les relations humaines

Blocs de compétences

RNCP31008BC01 — Marketing des vins et spiritueux

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Ensemble des compétences permettant de :

Réaliser des études sur le marché français des vins et spiritueux

Participer à l'élaboration et à la définition des stratégies de développement

Réaliser les bilans des actions marketing

Modalités d'évaluation :

- Etude de cas individuelle écrite de 5h en centre
- Rapport de stage individuel de 30 pages minimum
- Soutenance orale individuelle du rapport de stage en centre de 30 minutes

Modalités de certification :

bloc de compétences capitalisable obligatoire pour l'obtention de la certification

RNCP31008BC02 — Gestion opérationnelle

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Ensemble des compétences permettant de :

Gérer la logistique et les stocks

Effectuer des formalités administratives et financières

Gérer les relations humaines

Modalités d'évaluation :

Etude de cas individuelle écrite de 5h en centre

Rapport de stage individuel de 30 pages minimum

Soutenance orale individuelle du rapport de stage en centre de 30 minutes

Modalités de certification :

bloc de compétences capitalisable obligatoire pour l'obtention de la certification

RNCP31008BC03 — Promotion des ventes, communication et merchandising

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Ensemble des compétences permettant de :

Participer à la promotion des ventes de vins et spiritueux

Participer aux actions de communication traditionnelles et digitales

Organiser le point de vente

Modalités d'évaluation :

1 mise en situation professionnelle individuelle orale en centre de 40 minutes

1 mise en situation professionnelle en groupe orale en centre de 45 minutes

Rapport de stage individuel de 30 pages minimum

Soutenance orale individuelle du rapport de stage en centre de 30 minutes

Modalités de certification :

bloc de compétences capitalisable obligatoire pour l'obtention de la certification

RNCP31008BC04 — Commerce des vins et spiritueux

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Ensemble des compétences permettant de :

Elaborer un plan d'action commercial opérationnel dans une zone géographique donnée

Développer le réseau commercial sur une zone géographique donnée

Analyser les résultats commerciaux et effectuer le reporting

Modalités d'évaluation :

Etude de cas individuelle écrite de 5h en centre

Rapport de stage individuel de 30 pages minimum

Soutenance orale individuelle du rapport de stage en centre de 30 minutes

Mise en situation professionnelle orale individuelle en centre
Modalités de certification :
bloc de compétences capitalisable obligatoire pour l'obtention de la certification

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Toute entreprise de la filière Vin et Spiritueux et industries annexes :

- Domaines privés
- Caves coopératives
- Distilleries
- Syndicats professionnels
- Agence de conseils spécialisée
- Agence de marketing spécialisée
- Services dédiés d'une collectivité territoriale
- Caviste
- Cafés-Hôtels-Restaurants
- Grande Distribution
- Négoces
- Industries annexes (machinisme, étiquettes, bouchons, packaging, emballage, logistique...)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chef de projets Commerce et Marketing des Vins et Spiritueux
- Chef de projet commercial vins et spiritueux
- Commercial vins et spiritueux
- Caviste
- Chef de projet marketing vins et spiritueux
- Sommelier
- Conseiller - vendeur vins et spiritueux
- Chef de rayon vin
- Chef de rayon alcool

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 901 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) S2X80 — Agents de maîtrise de la restauration · tension 5/5 (Très élevée) S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration · tension 4/5 (Élevée)

Projets de recrutement (BMO 2026)	48 036
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	8 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux S2X80 — Agents de maîtrise de la restauration S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration

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, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

- 2 intervenants de l'Institut Supérieur du Vin
- 1 professionnel externe défini comme suit : un salarié représentant la profession ou un employeur représentant la profession ou un membre parmi les partenaires institutionnels (syndicat professionnel, Sud de France, Conseil général OPCA....)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

- 2 intervenants de l'Institut Supérieur du Vin
- 1 professionnel externe défini comme suit : un salarié représentant la profession ou un employeur représentant la profession ou un membre parmi les partenaires institutionnels (syndicat professionnel, Sud de France, Conseil général OPCA....)

COMPOSITION DU JURY — VAE

1 intervenant de l'ISV et 2 professionnels externes définis comme suit : un salarié représentant la profession et un employeur représentant la profession

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/07/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36125

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

contact@isvin.fr

Site Internet de l'Institut Supérieur du Vin

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31008/>