

Responsable de secteur pour marque ou enseigne mode & beauté

RNCP31017 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	336w
Code(s) ROME	D1501, M1704, K2111, D1214, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/07/2020

Certificateur(s)

FB FORMATION · SIRET : 45281376900026

FB Formation - EMA SUP

<http://www.emasup.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le ou la Responsable de secteur dans une enseigne a la responsabilité d'un axe (soin, maquillage, parfum, accessoire, mode femme, mode homme...) en termes de produits et d'équipe.

De la même manière, dans une marque, il ou elle a la responsabilité de dynamiser les ventes de la marque dans les points de vente d'une zone géographique déterminée. Suivant les organisations internes des marques, il ou elle peut être amenée à vendre (sell in, sell out), animer les points de vente ou animer les équipes autour d'un objectif précis, former au service de la vente.

Il ou elle anime activement les leviers commerciaux et humains d'une expérience client réussie.

Le ou la Responsable de secteur dans les univers Mode & Beauté a la responsabilité de mettre en œuvre des actions qui concourent à atteindre les objectifs quantitatifs et qualitatifs fixés par la direction commerciale de la marque ou de l'enseigne.

Dans une marque Mode & Beauté :

Il ou elle représente la marque et est responsable de l'animation de celle-ci sur un secteur géographique donné. Ses interlocuteurs ou interlocutrices sont les directeurs ou directrices de points de vente et leurs équipes. Il ou elle peut être amenée à réaliser des prises de commandes chez des distributeurs indépendants ou appartenant à un groupement.

Dans une enseigne Mode & beauté :

Il ou elle anime un point de vente ou un axe en tant que responsable adjointe sous la responsabilité du directeur ou directrice de magasin. Il ou elle est l'interlocutrice des marques pour faire évoluer son point de vente ou son axe.

Ses principales activités se résument ainsi :

- Assurer la responsabilité de vendre des produits des univers Mode & Beauté pour une marque ou une enseigne dans un point de vente ou sur un secteur géographique.
- Dynamiser les ventes par des actions commerciales et des animations auprès des responsables de magasin et leurs équipes.
- Animer une équipe d'un point de vente pour atteindre des objectifs qualitatifs et quantitatifs fixés par une marque ou une enseigne.
- Créer et animer des modules de formation destinés aux équipes de points de vente concernant

l'argumentation de vente d'un produit, d'une ligne de produits ou de l'ensemble des produits de la marque.

- Former une équipe de point de vente pour augmenter les compétences et les performances de l'équipe de vente.
- Suivre, contrôler les résultats d'activités de son axe ou de sa marque vis-à-vis de la concurrence.
- S'engager sur les réalisations des objectifs et des budgets établis par la direction.
- Faire respecter les recommandations merchandising de la marque et/ou de l'enseigne
- Assurer la prise de commande auprès des distributeurs indépendants
- Participer à la course à la performance
- Suivre le merchandising.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées

Bloc A1 : Réussir l'animation commerciale en point de vente : assurer le sell out (distributeur-consommateur)

- Organiser, mettre en place et suivre des actions commerciales et marketing
- Piloter et animer le chiffre d'affaires de la marque ou d'un secteur en point de vente
- Fidéliser chaque client à l'enseigne et/ou à la marque

Bloc A2 : Informer et former aux produits, aux arguments produits et à l'expérience CLIENT de la marque et de l'enseigne à des stagiaires en salles, à une équipe en points de vente.

- Négocier, programmer et organiser des actions de formation et d'animation
- Concevoir (ou actualiser) des modules d'informations, formation ou brief d'équipe
- Animer des sessions de formation qui donnent l'envie et les moyens de booster le chiffre d'affaires

Bloc A3 : Gérer et négocier une marque de la prise de commande à la distribution (du Sell in au Sell out)

- Organiser les visites
- Vérifier et analyser les données qualitatives et quantitatives du point de vente
- Obtenir des engagements
- Alimenter les outils de veille commerciale pour faire évoluer les composantes du MIX produits et animation

Bloc A4 : Assister le responsable de magasin dans le pilotage du point de vente et le management d'équipe

- Rendre compte et échanger
- Confier des tâches et participer à l'évaluation des collaborateurs
- Participer au pilotage journalier du point de vente

Blocs de compétences

RNCP31017BC01 — Gérer et négocier une marque de la prise de commande à la distribution (du sell in au sell out)

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Organiser les visites
- Vérifier et analyser les données qualitatives et quantitatives du point de vente
- Obtenir des engagements
- Alimenter les outils de veille commerciale pour faire évoluer les composantes du MIX produits et animation

Modalités d'évaluation :

Epreuves EA3 cas pratique écrit + EA4 stage en milieu professionnel.

RNCP31017BC02 — Assister le responsable de magasin dans le pilotage du point de vente et le management d'équipe

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Rendre compte et échanger
- Confier des tâches et participer à l'évaluation des collaborateurs
- Participer au pilotage journalier du point de vente.

Modalités d'évaluation :

Epreuves EA2 oral + EA3 cas pratique écrit + EA4 stage en milieu professionnel.

RNCP31017BC03 — Informer et former aux produits, aux arguments produits et aux techniques de vente de la marque et de l'enseigne à des stagiaires en salles, à une équipe en points de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Négocier, programmer et organiser des actions de formation et d'animation
- Concevoir (ou actualiser) des modules d'informations, formation ou brief d'équipe
- Animer des sessions de formation qui donnent l'envie et les moyens de booster le chiffre d'affaires

Modalités d'évaluation :

Epreuves EA1 orale + Epreuves EA2 orale + EA3 cas pratique écrit + EA4 stage en milieu professionnel.

RNCP31017BC04 — Réussir l'animation commerciale en point de vente : assurer le sell out

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Organiser, mettre en place et suivre des actions commerciales
- Piloter et animer le chiffre d'affaires de la marque ou d'un secteur en point de vente
- Fidéliser chaque client à l'enseigne et/ou à la marque

Modalités d'évaluation :

Epreuves EA1 orale + EA3 cas pratique écrit + EA4 stage en milieu professionnel.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Distribution sélective, marques et enseignes

Magasins spécialisés (Mode & Beauté)

Au sein de marques et enseignes appartenant à de grands groupes internationaux

Au sein des enseignes de la parfumerie sélective

Au niveau des magasins spécialisés

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Enseignes de la distribution :

Responsable de rayon, manager-se de secteur (Spécialiste soins, maquillages, parfums, accessoires...), manager-se de rayon, Responsable des ventes, Animateur-trice de réseau, Animateur-trice de floor, Responsable de magasin adjoint-e, Formateur-trice.

Marques :

Responsable de secteur, manager de secteur, animateur-trice, formateur-trice, Animateur-trice des ventes pour une marque de parfum, de cosmétique ou de maquillage, Responsable de l'animation formation d'un secteur géographique, Délégué-e commercial-e, Client advisor (conseiller de vente Luxe ou expert), Coordinateur-trice régional-e des ventes retail, Animateur-trice de floor, Formateur-trice, Responsable adjoint-e de stand, de boutique, Coach beauté, ambassadeur-trice dans un flagship (Point de vente pilote et de référence) d'une marque de luxe.

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).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 311 €

Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service · tension 2/5 (Faible) R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) 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) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible) W1X80 — Formateurs · tension 4/5 (Élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	120 896
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	34 %
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels R1X68 — Employés des services commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X92 — Cadres du management des magasins W1X80 — Formateurs

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

8 personnes : 2 personnes EMA SUP + 6 professionnels-elles

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

8 personnes : 2 personnes EMA SUP + 6 professionnels-elles

COMPOSITION DU JURY — VAE

8 personnes : 2 personnes EMA SUP + 6 professionnels-elles

La Présidence de jury est assurée par un-une professionnel-le

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	21/07/2020
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP26171

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site Internet de l'autorité délivrant la certification :

[http ://www.emasup.com](http://www.emasup.com)

EMASUP

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31017/>