

Commerce, Spécialité Commerce Interentreprises en milieu industriel

RNCP3713 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1102, D1406, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Jean Moulin - Lyon 3

<http://www.univ-lyon3.fr>

IAE LYON

<http://iae.univ-lyon3.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ces professionnels proposent, en collaboration avec les services de production, les bureaux d'études, des solutions techniques afin d'adapter les produits à la demande de la clientèle. Ils prospectent, gèrent et développent un portefeuille de clients, industriels ou de la grande distribution. Ils assurent le suivi des ventes, exploitent les données commerciales, conseillent, informent et apportent une assistance technique sur les produits de l'entreprise.

Ils prospectent de nouveaux marchés, et participent au chiffrage, à la négociation commerciale des contrats. Leur champ d'activité s'étend des produits standards jusqu'au sur mesure.

En tant qu'acheteurs, ils évaluent la capacité des fournisseurs à répondre aux besoins en matières premières, produits élaborés, ou semi-élaborés ou en services nécessaires à la production de l'entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- Technico-commerciaux hautement qualifiés
- Responsables de points de ventes
- Chefs d'agences et des missions plus larges de direction de services : (achats, logistiques, gestion des stocks, contrôle de gestion, etc.)

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Néant

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)	2 926 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 663
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury spécifique composé d'universitaires et de professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.univ-lyon3.fr/html/presentation/index.php>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3713/>