

CQP Vendeur en fournitures industrielles

RNCP37410 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	255w, 312
Formacode(s)	34502, 34593
Code(s) ROME	D1213
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3109 — Métallurgie
Date d'enregistrement	27/03/2023
Date d'échéance	27/03/2026

Certificateur(s)

UNION DES INDUSTRIES ET DES METIERS DE LA METALLURGIE (UIMM) · SIRET : 78471719100018**Commission paritaire nationale de l'emploi de la métallurgie**<https://www.observatoire-metallurgie.fr/>

Partenaires habilités

22 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 21 à former et organiser l'évaluation et 1 à organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
3D INGENIERIE SYSTEMES	79799848100056	Former et organiser l'évaluation
AFPI CENTRE VAL DE LOIRE	77518765100101	Former et organiser l'évaluation
ASS DE FORMATION PROFESSIONNELLE DE L INDUSTRIE LYON	41158137400013	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIA DE FORM PROFESS DE L'INDUSTRIE	42156068100106	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION DE FORMATION PROFESSIONNELLE DE L'INDUSTRIE FRANCHE-COMTE	42156068100122	Former et organiser l'évaluation
Chambres Syndicales Territoriales de la Métallurgie	—	Organiser l'évaluation
LOGI LEAN	53413632000015	Former et organiser l'évaluation
PROMEO ASSOCIATION DE FORMATION POUR LE DEVELOPPEMENT DE L EMPLOI DE PICARDIE - PROMEO AFDE PICARDIE	39131533000012	Former et organiser l'évaluation
PROMEO ASSOCIATION DE FORMATION POUR LE DEVELOPPEMENT DE L EMPLOI DE PICARDIE - PROMEO AFDE PICARDIE	39131533000020	Former et organiser l'évaluation
PROMEO ASSOCIATION DE FORMATION POUR LE DEVELOPPEMENT DE L EMPLOI DE PICARDIE - PROMEO AFDE PICARDIE	39131533000046	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 22 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp37410-cqp-vendeur-en-fournitures->

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le vendeur de fournitures industrielles intervient dans le cycle de vente de produits industriels et fournitures dédiées à des professionnels (artisans et entreprises du secteur industriel et BTP), il exerce son activité dans un espace de vente de type entrepôt, magasin généralement pour des enseignes de vente de produits en gros, il peut notamment s'agir de matériels, matériaux, consommables...

Le vendeur de fournitures industrielles peut être amené à effectuer des ventes dans différentes configurations : dans le cadre d'un face à face avec le client ou à distance (vente par téléphone ou en ligne).

Dans ce cadre, sous la responsabilité

d'un chef de vente, de magasin, ou de plateau téléphonique, il est chargé d'apporter une réponse appropriée aux sollicitations de ses interlocuteurs clients. Pour cela, il dispose de données technico-économiques sur les produits et fournitures disponibles à la vente (catalogues, barèmes de prix de vente, fiches techniques, consignes tarifaires...).

Il peut être amené à vérifier la disponibilité des marchandises en stock en utilisant les moyens mis à sa disposition.

Selon la disponibilité des produits, il peut être amené à passer des commandes auprès de fournisseurs connus sur des produits de substitution référencés, il vérifie leurs délais d'approvisionnement.

Le vendeur en fournitures industrielles procède à l'établissement d'une facture selon un barème et des règles de remises établies puis il procède aux encaissements directs ou différés.

Le vendeur connaît son espace de vente ainsi que ses produits sur le plan technique afin d'assurer un conseil auprès du client, il assure l'approvisionnement et l'agencement de son espace de vente selon des règles et supports de présentations convenues avec son responsable.

Il met en avant les produits selon les règles promotionnelles convenues dans des zones de présentations dédiées et assure cette promotion auprès du client.

ACTIVITÉS VISÉES

- La promotion d'une offre de fournitures industrielles :

Cette activité consiste à mettre en avant l'ensemble des produits disponibles à la vente. Pour cela, le vendeur doit connaître les caractéristiques techniques des produits proposés afin d'assurer un échange de qualité avec les clients et assurer un conseil adapté. Les informations recueillies auprès des clients lui permettent de mettre à jour ou renseigner la base de données de gestion de la relation clients, de rendre compte et de mutualiser les informations utiles à l'ensemble de l'équipe commerciale.

- La prise de contact et le conseil du client dans le cadre d'une vente de fournitures industrielles :

Cette activité a pour finalité (en exploitant l'ensemble des supports à la vente : espace de vente, catalogues, panel de produits, échantillons) dans un espace de vente dédié, d'assurer l'accueil personnalisée des clients, de repérer leurs besoins et les conseiller sur une solution commerciale adaptée. Pour cela, le vendeur vérifie si le client est référencé (achats antérieurs, nature des demandes...), identifie ses besoins et motivations au cours d'un échange ou entretien « de découverte client » en exploitant l'espace de vente. Il assure les démonstrations nécessaires s'agissant d'outillages et vérifie le contexte d'emploi des produits proposés notamment en exploitant les supports techniques. Le vendeur recherche à créer une relation commerciale personnalisée avec les clients et cherche à leur fournir des solutions globales de vente, sa connaissance technique des produits et sa compréhension des besoins clients favorise leur fidélisation.

- La vente et le suivi d'une vente de fournitures industrielles :

Cette activité a pour finalité de formaliser la vente en rédigeant les documents support de la transaction commerciale (bon d'achat, bon de commande) reprenant l'ensemble des éléments contractuels selon les standards de l'entreprise. En indiquant les prix de vente selon les barèmes de remise de l'entreprise et en appliquant les calculs de TVA adéquat. Pour cela, le vendeur s'assure que les produits qu'il met à disposition du client sont conformes à ses attentes, vérifie que les caractéristiques techniques sont bien en adéquation avec les besoins du clients et compatibles avec leurs usages. Il vérifie leur disponibilité et établit les bons de commande nécessaires en indiquant les frais de transport adéquat et assure le suivi de la livraison (respect des dates de livraison, des unités de conditionnement, les adresses de livraison...).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- 1- Promouvoir l'offre de fournitures industrielles :

Le vendeur assure la promotion de l'offre de fournitures industrielles auprès des clients qu'il rencontre en exploitant

l'espace de vente et les supports associés (catalogues, plaquettes techniques, listings d'articles proposés à la vente). Pour cela, il doit maîtriser les caractéristiques techniques des produits ou article dont il assure la promotion, il doit également orienter le client dans l'espace de vente avec une approche globale (outillage, consommables, équipement de protection...).

2- Communiquer et rendre compte d'une activité :

Le vendeur en fourniture industrielles doit d'une part rendre compte à son manager, mais également dans le cadre de la mutualisation des informations entre vendeur, il doit faire remonter des informations sur les activités de vente en référence aux clients de la plateforme dans le but de faire évoluer l'offre ainsi que l'espace de vente, l'agencement et la mise en avant des produits dans le cadre d'offres promotionnelles.

3- Etablir une prise de contact avec un client :

Il s'agit de repérer les intérêts du client en lien avec son métier et ses activités professionnelles, cette prise de contact peut être réalisée en présentiel ou à distance dans le cas d'un appel téléphonique. Pour cela, le vendeur en fournitures industrielles est en capacité de personnaliser l'accueil du client et de créer un climat de confiance de par son écoute et sa posture tout au long de l'entretien et d'établir une relation de vente. Le vendeur s'appuie sur sa connaissance des données techniques et commerciales (profil du client, nature de sa demande et produits, pratiques d'achats) pour personnaliser la relation.

4- Découvrir et analyser les besoins techniques et les motivations d'achat d'un client :

Il s'agit de questionner le client afin de découvrir ses besoins afin d'identifier repérer les produits et fournitures adaptés. Au gré d'un entretien structuré le vendeur en fournitures industrielles doit identifier les produits et fournitures qui répondent techniquement à la demande du client, il doit également vérifier la faisabilité de la transaction commerciale.

5- Fournir des explications en lien avec les applications techniques d'un client :

Les explications techniques communiquées par le vendeur en fournitures industrielles permettent au client de faire un choix sinon identifier la compatibilité du produit en lien avec la nature des travaux ou domaine d'utilisation. Il s'agit pour le vendeur de maîtriser les caractéristiques techniques des produits qu'il propose afin d'apporter un conseil pertinent, il met également en avant les avantages du ou des produits proposés ainsi que les services associés

6- Proposer et argumenter une solution globale et de service adaptés à une demande :

A partir des éléments recueillis auprès du client et selon l'analyse de ses besoins techniques, il s'agit de proposer et argumenter une solution globale en s'appuyant sur l'ensemble des offres disponibles. Pour cela le vendeur doit exploiter les espaces de ventes afin de promouvoir les offres produits ou services complémentaires en relations avec les besoins du client

7- Vérifier la disponibilité d'un article :

Il s'agit d'utiliser le système d'information de l'entreprise en lien avec la gestion des stocks afin de vérifier la disponibilité d'un article et de localiser son emplacement dans l'espace de vente ou sur la plateforme de stockage.

8- Etablir les documents commerciaux relatifs à l'acte de vente :

Il s'agit pour le vendeur d'établir les documents commerciaux après avoir vérifié les conditions de livraison en vue de finaliser une commande. Pour cela, le vendeur doit effectuer une recherche auprès des services achats ou fournisseurs afin de se renseigner sur les délais de réapprovisionnement ou de livraison et finalement établir un bon de commande, il doit également appliquer les règles et procédures commerciales afférentes aux conditions de réapprovisionnement avec les fournisseurs.

9- Effectuer le suivi d'une vente (SAV, suivi de livraison) :

Il s'agit d'assurer le suivi des livraisons en lien avec les commandes engagées ou en lien avec un SAV, pour cela il est nécessaire de vérifier auprès des fournisseurs, livreurs l'acheminement des produits dans les conditions fixées lors de la commande. Il s'agit également d'informer le client du déroulement de sa commande dans le cadre de la relation commerciale ou de prendre contact avec un fournisseur dans le cadre d'un retour SAV.

Blocs de compétences

RNCP37410BC01 — La promotion d'une offre de fournitures industrielles

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Promouvoir l'offre de fournitures industrielles
2. Communiquer et rendre compte d'une activité de vente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les différentes modalités d'évaluation sont les suivantes :

- A. Évaluation en situation professionnelle réelle
- B. Et/ou présentation des projets ou activités réalisés en milieu professionnel
- C. Et avis de l'entreprise

RNCP37410BC02 — La prise de contact et le conseil du client dans le cadre d'une vente de fournitures industrielles

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Etablir une prise de contact avec un client
2. Découvrir et analyser les besoins techniques et les motivations d'achat d'un client
3. Fournir des explications en lien avec les applications techniques d'un client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les différentes modalités d'évaluation sont les suivantes :

- A. Évaluation en situation professionnelle réelle
- B. Et/ou présentation des projets ou activités réalisés en milieu professionnel
- C. Et avis de l'entreprise

RNCP37410BC03 — La vente et le suivi d'une vente de fournitures industrielles

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Proposer et argumenter une solution globale et de service adaptés à une demande.
2. Vérifier la disponibilité d'un article
3. Etablir les documents commerciaux relatifs à l'acte de vente
4. Effectuer le suivi d'une vente (SAV, suivi de livraison)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les différentes modalités d'évaluation sont les suivantes :

- A. Évaluation en situation professionnelle réelle
- B. Et/ou présentation des projets ou activités réalisés en milieu professionnel
- C. Et avis de l'entreprise

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le secteur concerné par le métier est la vente de produits et fournitures dédiées à des professionnels (artisans et entreprises du secteur industriel et BTP) pour des enseignes de vente de produits en gros. Cette certification ne concerne pas les enseignes de vente directe en détail à destination des particuliers.

Le vendeur en fournitures industrielles agit auprès de professionnels (artisans, professionnels du secteur du bâtiment, de l'industrie) qui viennent chercher des produits et fournitures industrielles (quincaillerie, matériaux, accessoires, équipements). Il exerce son activité dans un espace de vente de type entrepôt ou magasin dédié à la mise à disposition dans des rayonnages des produits destinés à la vente.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Vendeur comptoir
- Vendeur magasin
- Vendeur conseil ou conseiller de vente

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)
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	1 500 €

Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	10 085
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	24 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage

Voies d'accès

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Le jury paritaire de délibération est constitué :

- D'une délégation patronale composée au maximum de cinq membres qualifiés relevant de la branche de la métallurgie.
- D'une délégation syndicale, pour celle-ci chaque organisation syndicale représentative de salariés au niveau national dans la branche désigne un ou plusieurs représentants qualifiés.

En revanche, seul un représentant par organisation syndicale siège dans le jury avec droit de vote.

Les organisations syndicales peuvent envoyer, pour chaque jury, alternativement l'un ou l'autre de leurs représentants désignés. Le tuteur du candidat, un représentant des organismes de formation habilités ainsi que les membres de la commission d'évaluation, peuvent être également invités au jury paritaire de délibération pour consultation mais ne peuvent pas prendre part à la décision de ce jury.

Le jury paritaire de délibération est présidé par un représentant désigné par l'UIMM territoriale centre de certification qui a en charge l'organisation des actions d'évaluation.

Base légale

Date de décision	27/03/2023
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/03/2026
Date de dernière délivrance possible	27/03/2030

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	27	0	100 %	—
2019	63	0	100 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP42063

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.observatoire-metallurgie.fr/certifications/acheter-commercialiser/vendeur-en-fournitures-industrielles>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37410/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	2
Parcours menés à terme	2
Taux d'achèvement	100 %
Période	05/2025 – 12/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	2 957 €
Coût moyen par dossier	1 479 €
Durée moyenne	14 h
Période	04/2025 – 11/2025
France compétences	100 %

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