

Droit, économie, gestion mention commerce spécialité logistique et commercialisation des boissons

RNCP3963 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	310
Code(s) ROME	M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université de Nancy II

<http://www.univ-nancy2.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Employé par des entreprises de distribution, ce professionnel conseille et commercialise l'ensemble de la gamme des boissons (bières, eaux, boissons rafraîchissantes sans alcools, sirops, cafés, vins, alcools...) auprès des points de vente : cafés, brasseries, hôtels, restaurants, collectivités.... A l'interface entre les fournisseurs et les commerciaux, il propose, puis détermine, les collections ou les assortiments adaptés aux besoins et aux goûts de la clientèle. Il recherche de nouveaux clients et de nouveaux débouchés, évalue leurs attentes pour les conseiller sur le plan financier et sur la politique d'animation.

Concernant la logistique, il gère l'exploitation d'un entrepôt : approvisionnements, stocks et les tournées de livraisons en optimisant les qualités de service.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

secteur de la distribution.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- Poste d'encadrement commercial ou logistique dans la distribution de gros des boissons

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)	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)	3 187 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 106
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, 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

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP18091

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Lieu(x) de certification : Institut Commercial de Nancy - Pôle Lorrain de Gestion

13, rue Michel Ney - C.O.75 - 54037 NANCY Cedex

Tél. 03.83.39.63.51 - Fax 03.83.39.63.85

<http://www.univ-nancy2.fr/>

<http://www.distech.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/3963/>