

Gestionnaire d'unité commerciale et de distribution

RNCP4030 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1502, D1503, D1406, D1509, D1301
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	18/11/2010

Certificateur(s)

Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI)

<http://www.acfc.cci.fr>

RESEAU DES ECOLES DU COMMERCE ET DE LA DISTRIBUTION (ECD)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le gestionnaire d'une unité commerciale et de distribution exerce des fonctions d'assistant manager de PME/PMI et est en charge des fonctions commerciales, des fonctions d'administration et/ou des fonctions commerciales. Il peut également avoir la responsabilité d'un centre de profit.

Il assume les activités suivantes :

- accueillir le client
- détecter les besoins
- présenter et promouvoir les produits/services et les articles complémentaires
- conclure la vente et participer à la gestion de l'après-vente
- pratiquer les techniques de vente à distance
- réceptionner le produit
- mettre le produit à disposition du client
- gérer les stocks
- être garant de l'application de la législation sociale dans l'entreprise (et CHSCT)
- participer à l'élaboration de la politique d'achat et d'approvisionnement
- participer à la gestion financière
- manager sa propre activité
- décliner la stratégie d'entreprise
- constituer son équipe
- piloter son équipe
- évaluer les performances de son équipe
- conduire un projet de développement ou de création d'entreprise
- rechercher des axes de développement
- concevoir un plan de développement commercial
- promouvoir l'entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Commerce (gros et détail), services

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type d'emplois accessibles : - Chef de rayon, attaché commercial, conseiller commercial et clientèle ...

- Cadres de la gestion commerciale / entreprises de distribution de biens
- Responsable des ventes, chef de département, chef de secteur, responsable de magasin...

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 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 868 €
Familles professionnelles (FAP)	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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	14 828
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	11 %
Familles professionnelles (FAP)	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

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

4 personnes dont 50% extérieur à l'organisme

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

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

7 personnes dont 50 à 60% extérieur à l'organisme

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 18/11/2010

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP1585

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4030/>