

Gestionnaire d'unité commerciale

RNCP4031 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1502, D1503, D1402, D1406, D1509
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.acfci.cci.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le gestionnaire d'unité commerciale 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 :

- participer à la stratégie de l'entreprise
- assurer une mission de veille
- préparer l'action commerciale
- promouvoir
- vendre et négocier
- participer à la comptabilité
- évaluer et optimiser ses résultats
- gérer les flux
- contribuer à l'organisation et au fonctionnement de l'activité
- animer et manager une équipe
- participer à la démarche qualité
- communiquer des informations par écrit
- utiliser les outils informatiques.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Commerce, gestion, management

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Attaché commercial Chef de rayon

Chef de département commercial

Responsable des ventes

Responsable administratif des ventes

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)	2 738 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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)	36 695
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés 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

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, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Idem

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

5 personnes, dont 80% extérieur à l'organisme

Base légale

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

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP11923

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4031/>