

CQP Vendeur en fournitures industrielles

RNCP42063 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34502
Code(s) ROME	D1213
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3109 — Métallurgie
Date d'enregistrement	01/04/2026
Date d'échéance	01/04/2031

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

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

Organisme	SIRET	Habilitation
3D INGENIERIE SYSTEMES	79799848100056	Former et organiser l'évaluation
Chambres Syndicales Territoriales de la Métallurgie	—	Organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le vendeur en fournitures industrielles intervient dans la vente de produits industriels dédiés à des professionnels et artisans dans le cadre de leurs activités (plomberie, chauffage, outillages, matériaux, consommables...).

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.

Il vend des produits techniques dont il doit en assurer le conseil auprès des professionnels (produits de quincaillerie, visserie et fixation, produits consommables - outillages - équipements de protection - équipements d'atelier et de chantier - composants mécaniques, pneumatiques, hydrauliques – composants électriques : courant fort, courant faible).

Dans ce cadre, il est chargé sous la responsabilité d'un chef de vente, de magasin, ou de plateau téléphonique d'apporter une réponse pertinente et de qualité aux demandes de la clientèle. Pour cela, il dispose de données technico économiques sur les produits et fournitures disponibles à la vente.

Il peut être amené à effectuer des ventes dans différentes configurations : dans le cadre d'un face à face (en clientèle ou en magasin) ou par téléphone et internet dans le cadre du « click and collect ».

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 convenus 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.

Il peut être amené à passer des commandes pour des produits non disponibles et fournir au client un prix et un délai en relation avec un fournisseur sur la base de produits de substitution référencés et connus.

Il intervient également dans la préparation de documents administratifs.

ACTIVITÉS VISÉES

- La promotion de l'offre en 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.

- La prise de contact et le conseil du client dans le cadre de 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 personnalisé des clients, de repérer leurs besoins et les conseiller sur une solution commerciale adaptée.

- 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 reprenant l'ensemble des éléments contractuels selon les standards de l'entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Promouvoir l'offre de fournitures industrielles.
- Communiquer et rendre compte d'une activité de vente.
- Etablir une prise de contact avec un client.
- Découvrir et analyser les besoins techniques et les motivations d'achat d'un client.
- Fournir des explications en lien avec les applications techniques d'un client.
- Proposer et argumenter une solution globale et de service adaptée à une demande.
- Vérifier la disponibilité d'un article.
- Etablir les documents commerciaux relatifs à l'acte de vente.
- Effectuer le suivi d'une vente (SAV, suivi de livraison).

Blocs de compétences

RNCP42063BC01 — Promotion de l'offre en fournitures industrielles

LISTE DE COMPÉTENCES

- Promouvoir l'offre de fournitures industrielles
- Communiquer et rendre compte d'une activité de vente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

ÉVALUATION EN SITUATION PROFESSIONNELLE RÉELLE.

L'évaluation des compétences professionnelles s'effectue dans le cadre d'activités professionnelles réelles réalisées en entreprise ou en centre de formation habilité, ou tout autre lieu adapté.

Celle-ci s'appuie sur :

1. une observation en situation de travail.
2. des questionnements avec apport d'éléments de preuve sur les activités professionnelles réalisées en entreprise par le candidat.

PRÉSENTATION DES PROJETS OU ACTIVITÉS RÉALISÉS EN MILIEU PROFESSIONNEL.

Le candidat transmet un rapport à l'UIMM territoriale centre de certification, dans les délais et conditions préalablement fixés, afin de montrer que les compétences professionnelles à évaluer selon cette modalité ont bien été mises en œuvre en entreprise à l'occasion d'un ou plusieurs projets ou activités.

La présentation de ces projets ou activités devant une commission d'évaluation permettra au candidat de démontrer que les exigences du référentiel de certification sont satisfaites.

et

AVIS DE L'ENTREPRISE

L'entreprise (tuteur, responsable hiérarchique ou fonctionnel...) donne un avis au regard du référentiel d'activité.

RNCP42063BC02 — Prise de contact et conseil du client dans le cadre de la vente de fournitures industrielles

LISTE DE COMPÉTENCES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

ÉVALUATION EN SITUATION PROFESSIONNELLE RÉELLE.

L'évaluation des compétences professionnelles s'effectue dans le cadre d'activités professionnelles réelles réalisées en entreprise ou en centre de formation habilité, ou tout autre lieu adapté.

Celle-ci s'appuie sur :

1. une observation en situation de travail.
2. des questionnements avec apport d'éléments de preuve sur les activités professionnelles réalisées en entreprise par le candidat.

PRÉSENTATION DES PROJETS OU ACTIVITÉS RÉALISÉS EN MILIEU PROFESSIONNEL.

Le candidat transmet un rapport à l'UIMM territoriale centre de certification, dans les délais et conditions préalablement fixés, afin de montrer que les compétences professionnelles à évaluer selon cette modalité ont bien été mises en œuvre en entreprise à l'occasion d'un ou plusieurs projets ou activités.

La présentation de ces projets ou activités devant une commission d'évaluation permettra au candidat de démontrer que les exigences du référentiel de certification sont satisfaites.

et

AVIS DE L'ENTREPRISE

L'entreprise (tuteur, responsable hiérarchique ou fonctionnel...) donne un avis au regard du référentiel d'activité.

RNCP42063BC03 — Vente et suivi d'une vente de fournitures industrielles

LISTE DE COMPÉTENCES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

ÉVALUATION EN SITUATION PROFESSIONNELLE RÉELLE.

L'évaluation des compétences professionnelles s'effectue dans le cadre d'activités professionnelles réelles réalisées en entreprise ou en centre de formation habilité, ou tout autre lieu adapté.

Celle-ci s'appuie sur :

1. une observation en situation de travail.
2. des questionnements avec apport d'éléments de preuve sur les activités professionnelles réalisées en entreprise par le candidat.

PRÉSENTATION DES PROJETS OU ACTIVITÉS RÉALISÉS EN MILIEU PROFESSIONNEL.

Le candidat transmet un rapport à l'UIMM territoriale centre de certification, dans les délais et conditions préalablement fixés, afin de montrer que les compétences professionnelles à évaluer selon cette modalité ont bien été mises en œuvre en entreprise à l'occasion d'un ou plusieurs projets ou activités.

La présentation de ces projets ou activités devant une commission d'évaluation permettra au candidat de démontrer que les exigences du référentiel de certification sont satisfaites.

et

AVIS DE L'ENTREPRISE

L'entreprise (tuteur, responsable hiérarchique ou fonctionnel...) donne un avis au regard du référentiel d'activité.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

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).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Vendeur comptoir
- Vendeur Magasin
- Vendeur conseil ou conseillé de vente

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Il n'y a pas de réglementation particulière pour exercer les activités visées par la certification

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

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

L'accès à la formation se fait après un positionnement du candidat sur les compétences du référentiel ou en ayant validé une certification professionnelle de niveau à minima n-1 du cadre national des certifications professionnelles soit après une expérience professionnelle.

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

Conformément à l'accord du 8 novembre 2019, le jury paritaire de délibération transmet au Groupe Technique paritaire « Certifications » l'ensemble des informations relatives au processus d'attribution comprenant sa composition, sa délibération, ainsi que tout document utile à son suivi.

Cette transmission vise à permettre, au Groupe Technique Paritaire « Certifications », de s'assurer de la conformité du processus d'attribution au dispositif de certification de branche.

Base légale

Date de décision	01/04/2026
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	01/04/2031
Date de dernière délivrance possible	01/04/2035

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	29	0	100 %	—
2023	15	0	93 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP37410

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP37410

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42063/>