

Commerce spécialité Vente de produits et services énergétiques

RNCP5244 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312, 227
Code(s) ROME	D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Marne-la-Vallée (Seine-et-Marne)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel s'adresse à l'ensemble du marché potentiel (fichiers clients et prospects), vend des produits industriels (biens d'équipement, ...) ou des systèmes et services adaptés aux différents besoins des clients. Il exploite le fichier clientèle et prospecter les nouveaux clients. Il assure la promotion des produits, des systèmes ou des services. Il négocie avec les clients et prend en compte leur avis.

Il lance ou répond aux appels d'offre pour obtenir des contrats et commandes concernant la réalisation de projets industriels (évaluation d'une offre technique et commerciale, mise au point de l'argumentaire). Il négocie les contrats ou les commandes mentionnant notamment les caractéristiques techniques, les prix et les délais de réalisation des commandes

Il participe à la définition de la politique commerciale de l'entreprise. Il propose des axes de recherche pour l'adaptation des produits aux besoins des clients. Il assure un suivi des clients. Il analyse les résultats commerciaux et financiers.

Il anime et encadre une équipe de vente et peut assurer une assistance technique auprès des clients, ainsi qu'un service après vente. Il conseille techniquement les clients et proposer le ou les produits adaptés. Il suit le déroulement des contrats, il veille au respect des engagements contractuels. Il participe à l'installation du produit vendu.

Il maîtrise l'anglais professionnel et technique.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel exerce son activité au sein d'une direction commerciale, d'une agence d'un groupe industriel ou dans une PME. L'employeur peut être distributeur d'énergie, industriel fabricants, négociant d'appareils sanitaires de chauffage ou de climatisation, installateurs et gestionnaires d'installation.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

.

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 556 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 127
Jugés difficiles à recruter	41 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, 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, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants chercheurs et professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/10/2019
--	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5244/>