

Domaine : Commerce Spécialité : responsable de secteur commercial

RNCP7539 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1406, M1701, D1506, M1705, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Bretagne Sud

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Il anime le réseau de vente en grande distribution en relation avec les services production et logistique d'une entreprise alimentaire ou du service achat d'un grossis - Il analyse la politique commerciale de l'entreprise afin de l'adapter aux particularités locales de la grande distribution
- Il conseille les managers de rayon sur leur plan merchandising afin de favoriser les ventes
- Il contrôle et encourage l'utilisation des outils de communication sur le lieu de vente
- Il négocie des ventes additionnelles par la gestion de l'animation des ventes dans un contexte de promotion et autre événementiel
- Il suit ses ventes et ses parts de marché en assurant une veille concurrentielle
- Il encadre, anime et évalue la force de vente (attachés commerciaux, agents commerciaux, marchandiseurs, animateurs) et définit des objectifs de ventes
- Il assiste le chef produit dans son analyse marketing, renforce et ajuste l'argumentation commerciale et contribue à l'amélioration de la communication
- Il assiste la direction commerciale dans les référencements au niveau national ou européen
- Il est amené à prendre part à des opérations de vente
- Il contribue à l'amélioration des produits et négocie les conditions logistiques
- Il participe aux audits du client dans l'entreprise et veille au respect du cahier des charges
- Il contribue à la compréhension des services antinomiques de l'entreprise (production, logistique, informatique, finance et marketing)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- mener une négociation dans le respect des object - analyser son marché et ses ventes
- lire finement les données chiffrées à sa disposition (panels, données client, chaîne de valeur logistique)
- manager une équipe de vente
- établir et gérer les tableaux de bord d'objectifs de vente de suivi
- maîtriser le merchandising des rayons
- organiser et planifier l'ensemble de ses activités
- Appréhender le fonctionnement global d'une entreprise ou d'un organisme à travers sa politique générale

et ses principales fonctions (commerciale, production, financière) et notamment maîtriser les process de fabrication, la démarche qualité, l'organisation logistique

- Situer une entreprise dans son environnement économique
- Tenir une conversation courante en anglais et de comprendre et communiquer par oral ou écrit en anglais professionnel
- Savoir analyser et synthétiser une documentation.
- Maîtriser les situations de communications professionnelles.
- Utiliser les principaux outils informatiques de base
- Cerner correctement une question à résoudre, de la problématiser, d'établir un plan de résolution en utilisant une démarche d'hypothèses.
- Analyser, traiter et présenter des données
- Anticiper sur un projet, de planifier le travail
- Evaluer ses propres compétences professionnelles et ses capacités relationnelles
- Rédiger un rapport et le présenter par oral

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

secteur privé

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le diplômé de la licence professionnelle Commerce peut se positionner dans des fonctions de cadre commercial (code 374d de la nomenclature INSEE) dans des petites et moyennes entreprises agroalimentaires ou des grossistes vendant des produits alimentaires transformés pour des postes tels que : - responsable de secteur alimentaire

- chef de produit dans des petites entreprises
- responsable de l'exploitation des ventes
- chef de service clientèle.

Il pourra atteindre ces mêmes fonctions de cadre commercial (hors commerce de détail, banques, assurance, édition, hôtellerie, restauration) dans une grande entreprise (code 374c) après avoir acquis une expérience complémentaire dans la vente sur le terrain à des postes (code 463c) tels que :

- agent commercial
- attaché commercial
- représentant en commerce de gros
- manager de la catégorie

RÈGLEMENTATIONS 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 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 833 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)

Projets de recrutement (BMO 2026)	15 583
Jugés difficiles à recruter	32 %
Emplois saisonniers	10 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services 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

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, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

oui

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/7539/>