

Commerce spécialité Commerce B to B en milieu industriel

RNCP9679 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1407, M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Savoie Mont Blanc - Chambéry

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de ce diplôme peut exercer les activités (ou fonctions) suivantes :

Les diplômés de la licence professionnelle B to B allient des compétences techniques d'ordre commercial, managérial et organisationnel, avec une certaine autonomie de réflexion et capacité d'analyse pour identifier la meilleure réponse à une problématique posée. Cette capacité d'interprétation et de création doit permettre d'évoluer rapidement vers des fonctions de conception et mise en œuvre opérationnelle et des fonctions d'encadrement commercial.

Ce diplôme développe une double compétence associant aptitudes commerciales et maîtrise technique afin de répondre aux exigences de la gestion de projets commerciaux, de la négociation et de la vente d'entreprise à entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Principales compétences acquises :

- Concevoir et mettre en place une démarche marketing et commerciale dans un environnement industriel,
- Elaborer, mettre en place et suivre une offre commerciale,
- Etre capable de négocier les achats et ventes,
- Répondre au besoin technique formulé par un client industriel ou exprimé par un service de l'entreprise,
- Etre capable de présenter aux clients industriels une solution élaborée si besoin par les services techniques de l'entreprise et de négocier une solution
- Réaliser la vente des différents produits et services auprès de clients et gérer, en interne, les éventuelles incidences,
- Etre capable de communiquer sur le plan technique et commercial en langue anglaise,
- Mettre en œuvre les techniques de gestion de projet, de l'élaboration d'un cahier des charges détaillé aux états d'avancement et à la finalisation du projet,
- Utiliser les outils nécessaires à la gestion de projet (MS PROJECT), à la gestion de la relation clients (CRM), à l'élaboration de devis et statistiques (Excel),
- Mettre à disposition son expertise dans la commercialisation de services complexes,
- Négocier et suivre les contrats notamment pour les caractéristiques techniques, les prix, les délais de réalisation

- des commandes,
- Animer et encadrer une équipe de travail.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activités

A- Agriculture, marine, pêche

L- Gestion, administration des entreprises

R - Commerce

E - Industries de transformation (chimie, mécanique, énergie)

Ces métiers s'exercent au sein d'entreprises commerciales, industrielles ou de sociétés de services, de centrales d'achats en relation avec différents interlocuteurs et services (clients, fournisseurs, marketing, logistique, production administration des ventes, logistique, etc.), en contact avec la clientèle.

Les activités varient selon le secteur (grande distribution, industrie, etc.) et le type de produits (matières premières, produits alimentaires, etc.). Ces activités peuvent s'exercer le samedi.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles :

Attaché(e) commercial(e) en biens d'équipements professionnels

Attaché(e) commercial(e) en biens intermédiaires et matières premières

Attaché(e) commercial(e) en services auprès des entreprises

Acheteur (euse) industriel (le)

Cadre technico-commercial

Responsable de la stratégie commerciale

Responsable des ventes

Chef de produit

Cadre de gestion administrative des ventes

Gestionnaire de projet commerciaux

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 971 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 233

Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R2X80 — Attachés commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Enseignants et professionnels

Personnes ayant contribué aux enseignements (loi n° 84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Idem

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Procédure prévue par la loi n°2002-73 du 17/01/2002 et par le décret n°2002-590 du 26/04/02.

Enseignants et professionnels

Deux jurys VAE sont organisés chaque année pour les candidats (décembre et juin)

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

université de savoie

<http://www.iut-chy.univ-savoie.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/9679/>