

CQP Manager d'équipe commerciale en commerces de gros

Qu'est-ce que le certificat de Qualification Professionnelle « Manager d'équipe commerciale en commerces de gros » ?

Le [CQP](#) « Manager d'équipe commerciale en commerces de gros » est une certification, enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP), créée et reconnue par la branche professionnelle des [Commerces de gros](#). Elle permet de valider les compétences professionnelles du métier de Manager d'équipe commerciale exigées au sein de l'ensemble des établissements de cette branche, favorisant ainsi l'insertion et la mobilité professionnelles.

Voir la fiche RNCP du [CQP « Manager d'équipe commerciale en commerces de gros »](#).

Quels sont les avantages ?



Pour le titulaire

L'obtention de la certification vous permet d'enrichir votre CV avec une certification reconnue par la branche professionnelle et appréciée des recruteurs des entreprises du secteur concerné.

Selon votre profil et votre situation, il vous permet de :

- ✓ Compléter votre parcours initial
- ✓ Apprendre un nouveau métier
- ✓ Vous insérer durablement dans l'emploi
- ✓ Renforcer vos compétences et votre qualification pour évoluer dans votre entreprise ou préparer une mobilité
- ✓ Renforcer votre employabilité

Pour les entreprises

Certification créée par des professionnels pour des professionnels.

En tant qu'entreprise, la certification permet de :

- ✓ Former efficacement à vos métiers et faciliter l'intégration d'un nouveau salarié, par exemple dans le cadre d'un contrat de professionnalisation
- ✓ Reconnaître et développer les compétences des salariés déjà en poste par l'obtention d'une qualification
- ✓ Dynamiser les parcours professionnels et accompagner la mobilité au sein de votre entreprise
- ✓ Anticiper l'évolution des métiers
- ✓ Fidéliser et motiver vos équipes, en valorisant leurs savoir-faire et en favorisant les évolutions de carrière (sans nécessairement passer par la formation, grâce à la VAE)

Pour les organismes de formation

Ajouter la certification à votre catalogue de formation représente plusieurs avantages :

- ✓ Enrichir votre offre commerciale
- ✓ Toucher plus de prospects en proposant une offre de formation sectorielle
- ✓ Diversifier votre modèle économique
- ✓ Être identifié comme un organisme de formation expert par les entreprises de la branche
- ✓ Elargir votre sourcing d'entreprises (les CQP peuvent être préparés en contrat de professionnalisation ce qui vous permet de toucher des entreprises qui ne font pas d'apprentissage)
- ✓ Bénéficier de la prise en charge des coûts de formation selon les modalités définies par la branche
- ✓ Répondre aux besoins de formation des entreprises, notamment sur les métiers à fort enjeu de recrutement
- ✓ Faire partie d'un réseau d'organismes de formation habilités par une branche

Pour former à la certification, vous devez au préalable être habilité à dispenser la formation par la branche qui a créé la certification. Rapprochez-vous de la [CGF](#), l'organisme certificateur de la branche des Commerces de gros .

Quelles sont les missions du Manager d'équipe commerciale en commerces de gros ?

Le titulaire du CQP « Manager d'équipe commerciale en commerces de gros » doit être capable d'assurer les missions suivantes :

- ✓ Faire l'état des lieux du périmètre commercial et une veille sur le marché B to B
- ✓ Assurer l'élaboration et le suivi de plan d'actions commerciales auprès des clients professionnels
- ✓ Analyser et suivre le « reporting » de l'activité commerciale auprès des clients professionnels sur le périmètre
- ✓ Assurer le recrutement, l'intégration et l'accompagnement des parcours des vendeurs B to B
- ✓ Gérer la planification et la coordination de l'activité de l'équipe
- ✓ Être le relais auprès de l'équipe de vendeurs B to B des politiques de l'entreprise à destination des collaborateurs
- ✓ Animer et dynamiser l'équipe de vendeurs B to B
- ✓ S'occuper de l'accompagnement technique et méthodologique des vendeurs B to B

Quelles sont les compétences validées par le CQP ?

Le manager doit être capable de maîtriser les blocs de compétences suivants :

Blocs de compétences	Modalités d'évaluation
BC1 : Piloter l'activité et les actions commerciales en direction de clients professionnels dans un contexte omnicanal	Entretien d'évaluation sur l'analyse du périmètre commercial et la mise en œuvre de plan d'actions commerciales à partir d'un dossier professionnel élaboré par le candidat en amont de l'évaluation
BC2 : Manager une équipe de vendeurs en B to B dans un contexte de travail hybride	Entretien d'évaluation à partir d'un dossier professionnel élaboré par le candidat en amont de l'évaluation
BC3 : Animer, dynamiser et assurer l'accompagnement technique et commercial d'une équipe de vendeurs B to B	Entretien d'évaluation à partir d'un dossier professionnel élaboré par le candidat en amont de l'évaluation

A noter : Le CQP Manager d'équipe commerciale en commerces de gros est composé de 3 blocs de compétences, accessibles indépendamment les uns des autres. La certification s'obtient par validation de l'ensemble des 3 blocs de compétences. A chaque bloc correspond une épreuve, réussie si 80 % des indicateurs d'évaluation composant le référentiel sont acquis

Quels sont les emplois accessibles ?

Le titulaire du CQP « Manager d'équipe commerciale en commerces de gros » peut accéder aux emplois suivants :

- ✓ Responsable de point de vente
- ✓ Chef des ventes
- ✓ Responsable d'agence
- ✓ Responsable de marché responsable de télévente
- ✓ Responsable vente sédentaire
- ✓ Responsable de magasin

Comment obtenir et financer le CQP ?



La certification est accessible via un parcours de formation dispensé dans le respect du référentiel prévu par la Branche professionnelle.

2 voies d'accès sont possibles :

La formation

Le parcours de formation peut se réaliser via :

- ✓ Une action de formation financée par l'entreprise (prise en charge AKTO possible) ou le salarié via son [compte personnel de formation](#)
- ✓ Une [préparation opérationnelle à l'emploi](#) suite à accord de pôle emploi (pour recruter un demandeur d'emploi)
- ✓ Un [contrat de professionnalisation](#), avec l'accompagnement d'un [tuteur](#)
- ✓ Une [pro-A](#) (promotion par l'alternance)

La Validation des Acquis de l'Expérience [VAE](#)

Les modalités d'évaluation et les règles de validation des compétences sont différentes selon les blocs de compétences.

L'attribution de la certification se fait après la validation totale de tous les blocs de compétences. Il est possible de valider les blocs de compétences séparément (une attestation de blocs est alors délivrée).

AKTO peut prendre en charge tout ou partie de la formation. [Consultez les règles de prise en charge de la branche des Commerces de gros.](#)

Quels sont les organismes de formation et d'évaluation habilités ?



[Consulter la liste des organismes de formation habilités par la branche.](#)

Qui contacter pour aller plus loin ?

Vous êtes une entreprise

Vous êtes une entreprise et vous souhaitez mettre en œuvre la certification « Manager d'équipe commerciale en commerces de gros » ? [Contactez votre conseiller AKTO.](#)

Vous êtes un organisme de formation

Vous êtes un organisme de formation et vous souhaitez vous faire habilitier par la branche pour dispenser la formation ? Rapprochez-vous de la [CGF](#), l'organisme certificateur de la branche des Commerces de gros.

Vous êtes un salarié

Vous êtes salarié et vous souhaitez valider la certification « Manager d'équipe commerciale en commerces de gros ». Renseignez-vous auprès de votre employeur ou de [l'opérateur en évolution professionnelle de votre région](#).