



Convention collective nationale
des **COMMERCES DE GROS**
(CCN n°3044)

Des fiches métiers, pour quoi faire ?

Gérer les compétences
et les emplois de l'entreprise



COMMERCE DE GROS
ET INTERNATIONAL

SIMPLIFIER LA FORMATION
FACILITER L'EMPLOI



observatoire.intergros.com



Des fiches métiers 100 % Commerces de gros

À la demande des partenaires sociaux de la CPNEFP des Commerces de gros et à l'issue d'entretiens réalisés avec des professionnels d'entreprises représentatives des 3 grands secteurs d'activités (commerces de gros interindustriel, commerces de gros alimentaire, commerces de gros non-alimentaire), l'Observatoire des métiers - département Études et Prospective d'Intergros, a conçu une cartographie des métiers.

➤ CRÉÉES PAR ET POUR LES ENTREPRISES DES COMMERCES DE GROS

La cartographie des métiers des commerces de gros se compose de fiches métiers qui couvrent les principales fonctions de l'entreprise :

COMMERCIALE / MARKETING / ADMINISTRATION DES VENTES

- Chef de projet et gestionnaire de commerce électronique
- Commercial(e) itinérant(e) en commerces de gros
- Manager d'équipe commerciale itinérante
- Manager d'équipe commerciale sédentaire
- Responsable de magasin en commerces de gros
- Responsable d'unité commerciale
- Télévendeur(se) en commerces de gros
- Vendeur(se) sur site en commerces de gros

ACHATS

- Acheteur(se)-vendeur(se) en produits frais

LOGISTIQUE / TRANSPORT

- Agréé(se) secteur alimentaire
- Chauffeur(se) livreur(se) en commerces de gros
- Gestionnaire approvisionnement en commerces de gros
- Opérateur(rice) logistique en commerces de gros

TECHNIQUE

- Responsable d'atelier

LES COMMERCES DE GROS EN CHIFFRES

91 % des salariés de la branche sont en CDI
(86% pour l'ensemble du secteur privé et 86% pour le commerce de détail)

30 % des salariés travaillant dans la famille des métiers commerciaux ont un diplôme de niveau bac +2 ou plus

En 2012, **1 000** employés de la branche ont été promus Cadre

Source 2013 :
Observatoire des métiers d'Intergros





COMMERCE
DE GROS

Un outil au cœur des ressources humaines

Restructuration des métiers du commercial, évolution des approvisionnements, recherche de fiabilisation de la chaîne logistique,... les entreprises des commerces de gros font progresser leurs équipes dans tous les domaines.

Cette évolution représente un fort enjeu pour les entreprises. Pour les accompagner, la branche professionnelle met à la disposition des entreprises et des salariés la [cartographie des métiers des commerces de gros](#).

Véritable dictionnaire, c'est un outil simple d'accès et adaptable pour travailler de manière approfondie sur les compétences de l'entreprise.

Qu'il s'agisse de recruter, de choisir des formations adaptées ou d'organiser la mobilité interne, les fiches métier de la cartographie proposent des points de repère pour agir efficacement.

📌 Un outil qui facilite votre quotidien lorsque vous souhaitez :

- Recruter
- Former au plus juste
- Repérer les potentiels
- Valoriser les savoir-faire

📌 Une aide pour répondre à vos obligations légales :

- Conduire les entretiens professionnels
- Adapter les salariés à leur poste de travail
- Gérer le Compte Personnel de Formation (CPF)

Des fiches métiers,
pour quoi faire ?



Un outil pragmatique pour chaque situation

➤ Pour réussir vos recrutements

- Élaborer de façon précise la fiche de poste du futur collaborateur
- Définir le profil recherché et rédiger la bonne offre d'emploi
- Lors de l'entretien de recrutement, évaluer objectivement les compétences des candidats par rapport à vos attentes

➤ Pour développer les compétences de vos équipes

- Concevoir un support objectif pour préparer l'entretien professionnel
- Visualiser les compétences à acquérir ou à développer
- Donner des repères aux managers pour faire évoluer les membres de leur équipe
- Faciliter la transmission des savoir-faire

➤ Pour accompagner la mobilité interne des salariés de votre entreprise

- Identifier les points communs entre différents métiers et emplois
- Situer un salarié dans un projet de mobilité
- Faire progresser le salarié vers de nouvelles compétences
- Former pour accompagner le changement de métier

➤ Pour valoriser les savoir-faire de votre entreprise

- Utiliser un vocabulaire partagé pour présenter les métiers de votre entreprise
- Informer sur les métiers de votre entreprise à l'occasion de salons professionnels ou auprès des jeunes et des familles



Les fiches métiers au cœur
de vos ressources humaines



Fiche métier

Commercial(e) itinérant(e) en commerce de gros

Les commerciaux(itales) itinérants(es) en commerce de gros sont des professionnels qui démarchent une clientèle de professionnels, ils établissent et entretiennent la relation commerciale.

À partir d'une analyse des activités de leurs clients, ils analysent leur secteur, ils évaluent le potentiel de leur secteur, ils analysent les besoins des produits et le cas échéant les services associés.

➤ AUTRE APPELLATION

- ▶ Commercial(e)
- ▶ Vendeur(euse) Itinérant(e)
- ▶ Délégué(e) commercial(e)
- ▶ Attaché(e) technico-commercial(e)
- ▶ Attaché(e) commerciale Itinérant(e),7

➤ FICHES ROME

- ▶ D1407 - Relation technico-commerciale

➤ SPÉCIFICITÉS D'EXERCICE DANS LES DIFFÉRENTS SECTEURS

Les commerciaux(itales) itinérants(es) en commerce de gros sont des professionnels qui démarchent une clientèle de professionnels, ils établissent et entretiennent la relation commerciale.

Dans le secteur alimentaire : les commerciaux(itales) itinérants(es) en commerce de gros connaissent les habitudes de consommation des clients, ils évaluent en permanence les besoins des clients, ils proposent des bases tarifaires adaptées.

Dans le secteur non alimentaire : la demande des clients est plus variée, les commerciaux(itales) itinérants(es) en commerce de gros doivent être polyvalents et capables de proposer des solutions adaptées à la demande des clients.



En ligne sur :
www.observatoire.intergros.com

DES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES À VOS MÉTIERS

La branche a mis en place des certifications professionnelles pour répondre aux besoins en qualifications des entreprises et de sécurisation des parcours professionnels des salariés.



6 CQP conçus pour les métiers de la fonction commerciale



22 titres professionnels sélectionnés en lien avec 5 métiers de la vente, de la logistique et du management

Pour en savoir + sur ces dispositifs :
www.observatoire.intergros.com



Un outil au plus près de la réalité des entreprises

Prendre en compte les spécificités du secteur, les passerelles entre les métiers et les évolutions de l'environnement professionnel.

➤ Identifier le métier dans votre entreprise

Définition

- Présentation générale du métier.

Autres appellations

- Autres intitulés en usage dans les entreprises de la branche.

Fiche Rome

- Mention du, ou des, n° de fiche du Répertoire Opérationnel des Métiers et des Emplois de Pôle emploi à laquelle se rapporte le métier.

➤ Connaître les pré-requis nécessaires pour exercer le métier



Accès au métier

- Expérience, diplôme, certification ou qualification requis pour exercer ce métier.
- Diplômes de l'Éducation nationale.
- CQP de la branche.
- Titres professionnels.

➤ Définir le profil adéquat dans votre entreprise

Compétences

- Savoir-faire et savoir-être nécessaires à l'exercice du métier.

Connaissances

- Ensemble des savoirs nécessaire à l'exercice du métier.

➤ Décrire le métier

Activités professionnelles

- Liste des tâches réalisées.
- Particularités de l'exercice du métier selon le secteur d'activité (alimentaire, non alimentaire, interindustriel).

Relations professionnelles

- Rapports qui s'établissent dans le cadre du travail entre les salariés et les managers au sein des différents services de l'entreprise et vis-à-vis des partenaires ou fournisseurs.

➤ Anticiper l'évolution prévisible du métier

Passerelles de mobilité

- Présentation des possibilités d'évolution vers d'autres postes ou vers d'autres métiers.



Perspectives d'évolution

- Présentation de l'évolution du métier et des conséquences en termes de compétences et d'emplois.



Commerces de gros

Les commerces de gros vendent des produits et des services à des clients professionnels. Ils développent un portefeuille de clientèle, par des visites régulières.

Ils sont impliqués dans la gestion et de révolution de ses activités et d'une équipe commerciale composée de représentants et de prospectes, identifient les besoins et proposent des solutions adaptées. Ils sont susceptibles de répondre au mieux à leurs besoins.

Différents secteurs des commerces de gros

Les chefs de commerce de gros peuvent exercer leurs activités de gestion et de supervision d'un personnel commercial composé de représentants et de prospectes, identifient les besoins et proposent des solutions adaptées. Ils sont susceptibles de répondre au mieux à leurs besoins.

Les chefs de commerce de gros (alimentaire) ont besoin de bien connaître les produits et services qu'ils vendent et d'être en contact direct avec la clientèle finale. Ils négocient et concluent des ventes, gèrent les commandes et assurent la permanence (grossistes), représentant de centrales de distribution et de distribution.

Les chefs de commerce de gros (non alimentaire) ont besoin de bien connaître les produits et services qu'ils vendent et d'être en contact direct avec la clientèle finale. Ils négocient et concluent des ventes, gèrent les commandes et assurent la permanence (grossistes), représentant de centrales de distribution et de distribution.

Pro RH - 2014 - 104

Pro RH DES OUTILS RH ET GPEC CONÇUS POUR VOTRE SECTEUR D'ACTIVITÉ

- Guide de conduite d'entretien de recrutement ou d'évaluation des compétences
- Référentiel de compétences
- Guide du tuteur
- Modèle de base de données salariés sous format Excel personnalisable
- Guide de suivi des acquis d'un parcours de formation

ET BIENTÔT :

- Formulaire de création de fiches de poste
- Guide et grille de conduite de l'entretien professionnel

www.prroh.intergros.com

**NOS CONSEILLERS
SONT À VOTRE
SERVICE,
N'HÉSITENT PAS
À LES CONTACTER...**

GRAND-NORD

Parc de Près - Bâtiment L
29 rue Denis Papin
59650 Villeneuve d'Ascq
Tél. : 03 62 28 30 55

GRAND-EST

15 rue Jacobi Netter
Parc des Forges
67200 Strasbourg
Tél. : 03 90 40 27 50

CENTRE-EST

Parc Valad
1 rue des Vergers - Hall B
69760 Limonest
Tél. : 04 26 55 39 30

MÉDITERRANÉE

350 avenue Guilibert de la Lauzière
Parc Club du Golf - Bâtiment 19
13290 Aix-en-Provence
Tél. : 04 42 97 63 10

SUD-OUEST

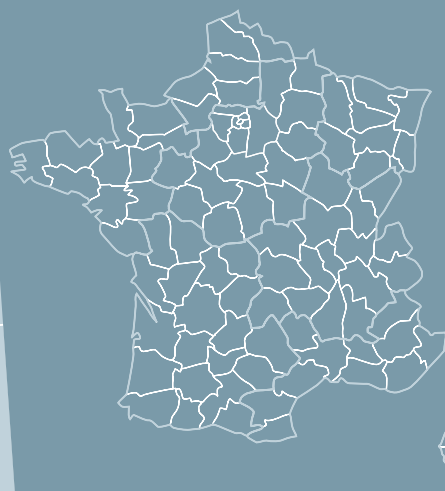
Immeuble « Porte de Bègles »
Bâtiment A
1 quai Wilson
33130 Bègles
Tél. : 05 57 81 42 70

GRAND-OUEST

10 bis avenue Henri Fréville
35200 Rennes
Tél. : 02 99 35 56 00

GRAND-ÎLE-DE-FRANCE

29 promenade Michle Simon
93160 Noisy-le-Grand
Tél. : 01 78 78 34 60



COMMERCE DE GROS
ET INTERNATIONAL

L'Organisation Paritaire Collecteur Agréé
du commerce de gros et international

observatoire.intergros.com

Immeuble Le Triptyque
12 avenue André-Marie Ampère - CS 60067
77447 Marne-la-Vallée Cedex 2
Tél. : 01 60 95 44 44

DOCUMENT RÉALISÉ
PAR L'OBSERVATOIRE DES MÉTIERS D'INTERGROS

À LA DEMANDE DE LA COMMISSION PARITAIRE NATIONALE
POUR L'EMPLOI ET LA FORMATION PROFESSIONNELLE
DES COMMERCES DE GROS

Contact secrétariat de la CPNEFP de la CCN n°3044
CGI - 18 rue des Pyramides - 75001 Paris
Tél : 01 44 55 35 00 - cgi@cgi-cf.com

**ORGANISATIONS
PROFESSIONNELLES**

CGI : www.cgi-cf.com
FEDA : www.feda.fr
FEDIN : www.fenetec.com
FENSCOPA : www.fenscopa.com
FGFP : fgfpfrance@aol.com
FGME : www.fgme.fr
FNAS : www.fnas.fr
FNCPLA : www.fncpla.com
FND : www.federation-decoration.fr
NAVSA : www.navsa.fr
PRS : www.ufipa.fr
SNDP : www.cgi-cf.com
SNGFGBT : www.cgi-cf.com
SYNDIGEL : www.syndigel.org
UCAPLAST : www.ucaplast.fr
UNCGFL : www.uncgfl.fr
UPCP : www.upcp.fr
VCI : www.cgi-cf.com

**ORGANISATIONS
SYNDICALES DE SALARIÉS**
CFDT : www.cfdt-services.fr
CFE CGC AGRO : www.cfecgcagro.net
CFE CGC FNECS : www.fnecs.fr
CFTC CSFV : www.csfv.fr
CGT : www.commerce.cgt.fr
FEC FO : www.fecfo.fr
FGTA FO : www.fgtafo.fr



Conception-Rédaction et réalisation : ADDITIV
Crédits photos : J. Giral, T. Koszul et A. Krassovsky pour Intergros - 07/2014