

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 12837**

### Intitulé

Manager commercial de la distribution automobile

#### AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

#### QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Chambre de commerce et d'industrie (CCI) du Mans et de la Sarthe - Groupe ESCRA-ISCAM

Président de la CCI

### Niveau et/ou domaine d'activité

**I (Nomenclature de 1969)**

**7 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

252w Vente, prospection et négociation commerciales d automobiles et produits connexes, et d accessoires

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le Manager Commercial de la Distribution Automobile exerce sa fonction au sein d'une marque ou d'un groupe de distribution automobile, pour le ou laquelle il pilote une zone géographique dont la taille dépend de la marque, la structure qui l'emploie et comprenant un réseau pouvant être composé de dix à vingt distributeurs.

Il représente la marque ou le groupe auprès de ces distributeurs en même temps qu'il est, pour eux, un facilitateur d'affaires. Le réseau qu'il accompagne génère un chiffre d'affaires important, et il est garant, pour son entreprise, des performances des distributeurs, tant à un niveau quantitatif que qualitatif.

Sa fonction étant celle d'un ingénieur d'affaires, il a toute responsabilité et autonomie pour piloter son territoire, dans le respect de la politique de la marque ou du groupe. Il analyse en permanence sa zone, repère les opportunités ou menaces qui peuvent survenir, identifie les évolutions du marché, de la concurrence, de l'économie en général.

Interlocuteur direct des chefs d'entreprise ou directeurs commerciaux, qui commercialisent la marque, il analyse le fonctionnement de leur établissement, identifie leurs forces et leurs faiblesses, situe leur positionnement sur le marché.

En fonction du diagnostic qu'il établit sur sa zone, et de la politique commerciale et marketing du constructeur ou du groupe, il définit la stratégie à mettre en place afin de gérer au mieux son accompagnement des différents distributeurs, et le traduit dans un plan d'action pour l'année à venir.

Il recueille en permanence des informations sur sa zone et ses analyses viennent alimenter la stratégie marketing de la marque ou du groupe. Il est un témoin privilégié qui assure l'interface entre le terrain et la politique générale du constructeur, et effectue un reporting régulier de ses actions auprès de sa Direction. Lui-même est l'agent opérationnel qui contribue à la réussite des orientations définies grâce à une veille permanente sur le produit, sa vie, la concurrence, l'état général du marché....

C'est un métier très enrichissant qui nécessite mobilité et disponibilité, à long terme, ces professionnels optent pour des postes plus sédentaires à forte responsabilité, et peuvent devenir : directeur de filiale, directeur commercial pour un pays, gérant d'un site de distribution pour un groupe ou créer leur propre entreprise.

Le manager commercial de la distribution automobile exerce ses fonctions pour un constructeur ou un groupe de distribution dans les domaines d'activité suivants :

a - piloter la politique commerciale et marketing d'un territoire

a1/ exercer une fonction de veille sectorielle et réaliser une étude de marché

a2/ définir la stratégie marketing et conduire la politique commerciale du territoire.

b - développer la performance financière et organisationnelle des entreprises de distribution

b1/ analyser les résultats et réaliser un diagnostic financier.

b2/ auditer et conseiller l'entreprise dans son organisation opérationnelle

c - manager le réseau et piloter la relation clientèle

c1/ manager les équipes

c2/ développer et piloter la relation client

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

- Constructeurs d'automobiles français ou filiales françaises de constructeurs étrangers (appelées parfois importateurs) : Il s'agit d'entreprises commerciales de distribution et non de sites de production industrielle. Bien qu'appartenant aux constructeurs, ces structures ont plutôt une organisation du type « PME », leur taille variant de 50 à 500 personnes.

- Groupes de distribution automobile : également entreprises commerciales de distribution, en contrat avec les constructeurs, ces groupes, connus ou inconnus du Grand Public, sont une véritable « force de frappe », leur taille variant de 50 à plusieurs milliers de personnes.

- Sociétés de produits et services (ex : loueurs longues durée, sociétés sous traitantes...)

Selon le type d'entreprise pour laquelle ce professionnel travaille, le métier peut être décliné de différentes manières :

- chez les constructeurs :

Manager commercial, Chef de Région, District Manager, Zone Manager (en Vente ou après-vente),

Chef de Produit, Chef de Marché, Responsable Développement Réseau,

Responsable Grands comptes.

- dans les groupes de distribution :

Manager commercial, Directeur Commercial, Responsable Commercial,

Responsable Marketing,

Responsable Développement,

Directeur de Site (après expérience)

**Codes des fiches ROME les plus proches :**

M1301 : Direction de grande entreprise ou d'établissement public

M1707 : Stratégie commerciale

M1705 : Marketing

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

**Modalités d'accès à cette certification**

**Descriptif des composantes de la certification :**

Les compétences des titulaires du titre ISCAM sont évaluées sur les critères suivants :

- Exercer une fonction de veille sectorielle et réaliser une étude de marché
- Définir la stratégie marketing et conduire la politique commerciale du territoire.
- Analyser les résultats et réaliser un diagnostic financier.
- Auditer et Conseiller l'entreprise dans son organisation opérationnelle
- Manager les équipes
- Développer et piloter la relation client

**Validité des composantes acquises : 5 an(s)**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Jury de certification composé de 4 représentants professionnels des constructeurs automobiles, équipementiers, ou des responsables de réseaux plus le Directeur d'Etablissement : - Président : 1 représentant des constructeurs - Secrétaire : le directeur du Groupe ESCRA -ISCAM - 1 représentant patronal d'un groupe de distribution automobile - 2 représentants salariés d'un constructeur ou équipementier
En contrat de professionnalisation	X	
Par candidature individuelle	X	

Par expérience dispositif VAE prévu en 2009	X	Jury VAE composé de 4 représentants professionnels des constructeurs automobiles, équipementiers, ou des responsables de réseaux plus le Directeur d'Etablissement : - Président : 1 représentant des constructeurs - Secrétaire : le directeur du Groupe ESCRA-ISCAM - 1 représentant patronal d'un groupe de distribution automobile - 2 représentants salariés d'un constructeur ou équipementier
---	---	--

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

#### LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

#### ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

### Base légale

#### Référence du décret général :

#### Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 17 juin 2011 publié au Journal Officiel du 10 août 2011 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager commercial de la distribution automobile" avec effet au 31 décembre 2007, jusqu'au 10 août 2014. Autorité responsable Chambre de commerce et d'industrie (CCI) du Mans et de la Sarthe - Groupe ESCRA-ISCAM.

#### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

#### Références autres :

Arrêté du 9 janvier 2015 publié au Journal Officiel du 30 janvier 2015 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager commercial de la distribution automobile" avec effet au 10 août 2014, jusqu'au 30 janvier 2020.

Arrêté du 16 février 2006 publié au Journal Officiel du 5 mars 2006 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, avec effet au 5 mars 2006, jusqu'au 5 mars 2011. *(En vertu de l'arrêté du 17 juin 2011 les titulaires de la certification obtenue à compter du 31 décembre 2007 peuvent se prévaloir du niveau I)*

Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2005.

Arrêté du 26 novembre 2002 publié au Journal Officiel du 15 décembre 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Observations : L'homologation est prolongée jusqu'au 31 décembre 2003.

Arrêté du 19 mars 1999 publié au Journal Officiel du 27 mars 1999 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique : homologation sous l'intitulé 'Cadre commercial de la distribution automobile'.

### Pour plus d'informations

#### Statistiques :

15 titulaires de la certification par an en moyenne

#### Autres sources d'information :

Site du Groupe ESCRA-ISCAM

#### Lieu(x) de certification :

CCI du Mans et de la Sarthe - GROUPE ESCRA-ISCAM  
1, boulevard René Levasseur  
BP 22385  
72002 Le Mans Cedex 1

#### Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

GROUPE ESCRA ISCAM  
132 rue Henri Champion  
72100 LE MANS

#### Historique de la certification :

Ancien libellé : 'Cadre commercial de la distribution automobile' (Arrêté du 19 mars 1999 publié au Journal Officiel du 27 mars 1999).

**Certification précédente :** Responsable commercial de la distribution automobile