1. Intitulé du certificat (Dans la langue d'origine)

Responsable de distribution omnicanale

2. Traduction de l'intitulé du certificat (Le cas échéant. Cette traduction est dépourvue de toute valeur légale)

3. Eléments de compétences acquis

- **Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal**

En s'appuyant sur l'analyse de son marché et de l'évolution des tendances et comportements d'achat, élaborer un plan d'action commercial omnicanal, en veillant à sa cohérence avec la stratégie commerciale et le programme de l'enseigne, afin de contribuer au développement des ventes de son unité.
- Exercer une fonction de veille sur son secteur d'activité et sur la concurrence
- Analyser les comportements d'achat des clients
- Identifier les actions marketing et commerciales innovantes à mettre potentiellement en œuvre sur les canaux physiques et digitaux
- Choisir les actions marketing et commerciales innovantes à mettre en œuvre sur les canaux physiques et digitaux
- Structurer le plan d'action commercial omnicanal à conduire
- Elaborer des outils numériques de pilotage du plan d'action commercial omnicanal
- Présenter le plan d'action commercial omnicanal à sa hiérarchie

- **Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux**

En définissant les règles et procédures à appliquer conformément à la règlementation et à la politique QHSE de son entreprise, organiser et gérer la vente omnicanale et la logistique associée au sein de son unité commerciale, en veillant au maintien des conditions favorisant l'accueil et l'acte d'achat de la clientèle sur les différents canaux de distribution, physiques ou digitaux.
- Organiser l'accueil de la clientèle dans les espaces de vente
- Vérifier la mise en œuvre des dispositions spécifiques permettant l'accueil des clients en situation de handicap
- Etablir l'aménagement physique du magasin et des espaces commerciaux
- Contrôler la présentation et la valorisation des produits/services dans les espaces de vente
- Organiser le référencement des produits accessibles à la vente en ligne
- Définir les modalités de mise à disposition (*Drive*, *click & collect*, livraison…), d'expédition et de transport des produits achetés en ligne
- Vérifier en continu le bon fonctionnement et l'ergonomie de l'espace de vente numérique de l'unité commerciale
- Superviser la réalisation des inventaires des marchandises
- Etablir les procédures à suivre pour la gestion et le déplacement des stocks jusqu'au lieu de vente
- Assurer le suivi de l'état des stocks de marchandises en temps réel
- Gérer les modalités de collaboration commerciale avec ses fournisseurs
- Faire évoluer son portefeuille de fournisseurs et le référencement des gammes de produits

En organisant la mise en œuvre des actions commerciales et extra-commerciales sur les canaux physiques et digitaux et en assurant le suivi de leur mise en place, opérer la gestion et l'évaluation de l'activité commerciale de ses espaces de vente phygitaux, en analysant les résultats de vente au moyen d'indicateurs d'activité et de performance, afin d'identifier et de proposer les axes d'amélioration à mettre en œuvre pour optimiser la rentabilité financière de son unité.
- Organiser la mise en place des actions de promotion et d'animation commerciales et extra-commerciales sur les canaux physiques et digitaux
- Vérifier la mise en œuvre des actions de promotion et d'animation commerciales et extra-commerciales sur les canaux physiques et digitaux
- Suivre le déroulement des actions de promotion et d'animation commerciales et extra-commeciales mises en place sur les canaux physiques et digitaux
- Evaluer le niveau de satisfaction de ses clients
- Analyser en continu les résultats des ventes
- Etablir le bilan de l'activité de son unité sur le plan commercial

- **Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal**

En anticipant les besoins en personnel en fonction du plan d'action commercial omnicanal et de la saisonnalité de l'activité de son unité, manager ses équipes en organisant leur travail, en supervisant les activités réalisées, et en contribuant à la professionnalisation et à l' implication de tous, afin de contribuer au développement des performances de son unité.

Le Supplément au certificat complète l'information figurant sur le certificat/titre/diplôme. Ce document n'a aucune valeur légale. Son format est basé sur la Décision (UE) 2018/646 du Parlement européen et du Conseil du 18 avril 2018 concernant un cadre commun pour l'offre de meilleurs services dans le domaine des aptitudes et des certifications (Europass) et abrogeant la décision n°2241/2004/CE.

© Union européenne, 2002-2020 | https://europa.eu/europass/en

- Anticiper les besoins en personnel de l'unité commerciale sur l'année
- Participer au processus de recrutement de nouveaux salariés
- Organiser le travail à effectuer par les membres de son équipe
- Etablir les règles et procédures à respecter en matière de sécurité et de pratiques éco-responsables
- Mettre en place les dispositions et aménagements de postes de travail pour les salariés en situation de handicap
- Mobiliser ses équipes de collaborateurs
- Superviser le travail produit par ses équipes
- Gérer les litiges et conflits interpersonnels pouvant survenir entre les membres de ses équipes

4. Secteurs d'activité et/ou types d'emplois accessibles par le détenteur du certificat

Secteurs d'activité :

90% des certifiés exercent en moyenne dans le secteur de la distribution, du commerce de gros et de détail. On observe une moyenne de 4% de placement dans le secteur Tourisme Hôtellerie Restauration dont certaines enseignes appartiennent à des groupes de la grande distribution, les fonctions occupées dans ce secteur sont de nature managériale.

Type d'emploi accessibles :

Selon les entités dans lesquelles il travaille, les appellations suivantes peuvent être utilisées :
En début d'activité, juste après l'obtention de la certification :
Manager rayon alimentaire / Responsable de rayon produits alimentaires / Chef de rayon produits non alimentaires / Manager de rayon produits non alimentaires / Responsable de rayon de produits non alimentaires / Chef de département en grande distribution / Chef de secteur distribution / Chef de secteur magasin / Responsable de département en grande distribution / Responsable univers / Responsable commercial / Adjoint responsable de magasin de détail / Responsable de boutique
Et après quelques années d'expérience professionnelle :
Directeur de grande surface / Responsable adjoint de magasin de grande surface

L'évolution de carrière peut être rapide notamment grâce à la mobilité interne. Le poste de *Responsable de distribution omnicanale* peut être un tremplin vers les fonctions de chef de secteur, de directeur de magasin, d'acheteur, de chef de département, de chef de produit, puis vers des fonctions de direction de groupe.

Code(s) ROME :

D1509 - Management de département en grande distribution
D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires
D1301 - Management de magasin de détail
D1504 - Direction de magasin de grande distribution
D1502 - Management/gestion de rayon produits alimentaires

Références juridiques des réglementations d'activité :

-

5. Base officielle du certificat

Organisme(s) certificateur(s)

Nom légal certificateur(s) :
CCI FRANCE

Système de notation / conditions d'octroi

Modalités d'évaluation :
Etudes de cas d'entreprise
Mises en situation professionnelle reconstituée
Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :
Les blocs de compétences sont acquis définitivement et sont capitalisables sur une durée de 5 ans pour valider la certification

Niveau (national ou européen) du certificat

Niveau national (Décret n° 2019-14 du 8 janvier 2019 relatif au cadre national des certifications professionnelles) : Niveau 6
Niveau du Cadre européen des certifications (CEC) : Niveau 6

Autorité responsable de l'habilitation du certificat

France compétences
11 rue Scribe 75009 Paris

Accès au niveau suivant d'éducation / de formation

Accords internationaux de reconnaissance des qualifications

Base légale

Date de décision d'enregistrement : 01/06/2022
Durée de l'enregistrement : 3
Date d'échéance de l'enregistrement : 01/06/2025

6. Modes d'accès à la certification officiellement reconnus

Par expérience	Oui
Par candidature individuelle	Non
En contrat de professionnalisation	Oui
Après un parcours de formation continue	Oui
En contrat d'apprentissage	Oui
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	Oui

7. Information complémentaire

Niveau d'entrée requis (Le cas échéant)

Pour un parcours vers la certification en formation initiale (Primo-apprenant) ou continue (Executive, salarié) :
Soit :
- un diplôme de niveau 5 validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution
- un diplôme de niveau 5 validé dans tout autre domaine et justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente/commerce /distribution,
- 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution,
et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Par la VAE :
Avoir 1 an d'expérience professionnelle dans les métiers cibles.

Pour toute information complémentaire, notamment sur le système national de qualifications :

https://www.francecompetences.fr

Centre national Europass

https://agence.erasmusplus.fr/programme-erasmus/outils/europass