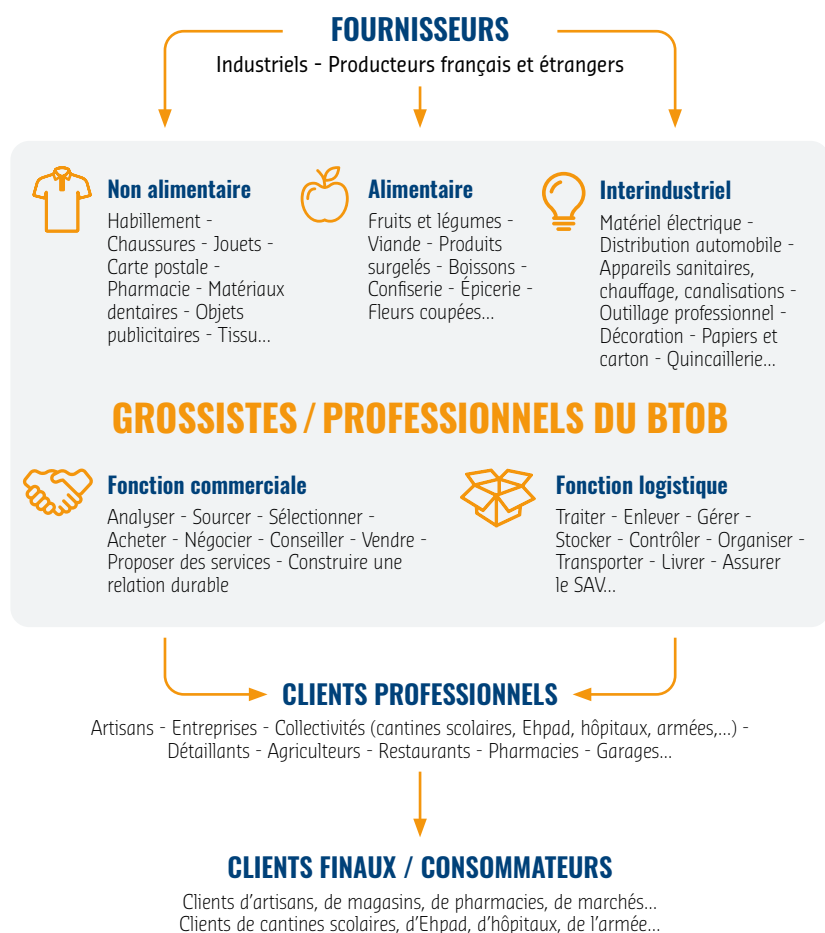


LE COMMERCE DE GROS C'EST QUOI ?

Le commerce de gros consiste à sélectionner, acheter, entreposer, vendre et livrer des marchandises à des acheteurs et distributeurs professionnels ou à des collectivités, voire à d'autres grossistes ou intermédiaires et ce, quelles que soient les quantités vendues. Le rôle de conseil est central dans la fonction de grossiste, celui-ci étant un "apporteur de solutions", proposant un service complet à ses clients professionnels.



Quand on parle de commerce de gros, on parle aussi de négoce, de distribution professionnelle, de commerce interentreprises, et de BtoB (Business to Business) !

150 000

entreprises
réparties sur l'ensemble du territoire dont 95 % de PME - (INSEE)

26 800

créations d'entreprises par an (INSEE)

830 Mds€

de Chiffres d'affaires (INSEE)

43%

de la valeur ajoutée du commerce (INSEE)

970 000

salariés (INSEE)

60 000

camions en circulation soit 40 % du total des véhicules en compte propre

85 000

recrutements par an
Enquête "Besoins en main d'oeuvre"
Pôle Emploi / CREDOC

DES MÉTIERS AU CONTACT DES AUTRES

LES MÉTIERS COMMERCIAUX

Sédentaires ou itinérants, spécialistes de l'e-commerce ou du négoce international, les acheteurs et les vendeurs aiment d'abord leur métier pour la qualité des relations.



Produits alimentaires, équipements, fournitures, machines-outils... les professionnels du commerce de gros sont en relation permanente avec une clientèle exigeante d'entreprises et d'entrepreneurs. Une bonne moitié d'entre eux sont des commerciaux (vendeurs/euses et acheteurs/euses sédentaires ou itinérants/es) dont les champs d'action sont extraordinairement variés : ils apportent un conseil technique à leurs clients professionnels.

Ils travaillent en lien direct avec d'autres professionnels : les spécialistes du transport, de la logistique et du contrôle qualité.

► **Les métiers :** Acheteur/se - vendeur/se en produits frais ; Commercial/e grands comptes ; Commercial/e itinérant/e ; Manager/euse d'équipe commerciale itinérante ; Manager/euse d'équipe commerciale sédentaire ; Responsable d'unité commerciale ; Spécialiste efficacité commerciale ; Spécialiste produit ; Vendeur/euse conseil à distance ; Vendeur/euse conseil en espace de vente ; Chef de marché ; Responsable e-commerce...



LES MÉTIERS DU TRANSPORT & LOGISTIQUE

Très impliqués dans la relation avec les clients également, les professionnels du transport et de la logistique offrent les meilleures conditions de livraison, assurent la qualité des produits et le bon déroulement des opérations techniques. De plus en plus digitalisés, ces métiers sont également en première ligne sur les questions liées au développement durable.

Pour certains de ces métiers, des pré-requis sont souvent nécessaires, tels que posséder le permis C (poids lourds), ou disposer du CACES (habilitation pour les chariots élévateurs...).

► **Les métiers :** Magasinier/ère ; Préparateur/trice de commande ; Chauffeur/euse-livreur/euse ; Responsable d'exploitation ; Réceptionnaire Agréeur/euse ; Responsable d'entrepôt ; Responsable Logistique...

LES MÉTIERS "SUPPORT"

Comptabilité, administration, communication, marketing, RH... Les métiers dits "support" sont très diversifiés au sein des entreprises du commerce de gros. A 95% des PME, les entreprises du secteur privilégient les profils "touche à tout" et opérationnels prêts à travailler dans des structures à taille humaine.

► **Les métiers :** Comptable, gestionnaire RH / paie, Responsable marketing, Chargé/e de communication, Chef de projet informatique, Responsable développement durable...

UNE LARGE PALETTE DE FORMATIONS

DU CAP AU BAC+5

Du CAP aux diplômes d'ingénieur ou d'écoles de commerce, de nombreuses formations peuvent mener aux métiers du commerce de gros. Les domaines d'activité sont si variés que les jeunes recrues peuvent être titulaires de diplômes très divers.

Les professionnels du secteur sont prêts à faire confiance aux jeunes diplômés qui ont acquis une première expérience professionnelle durant leurs études.

Ainsi, les filières de BTS et licences professionnelles à prédominance technique et commerciale, sont à privilégier pour intégrer rapidement les entreprises du commerce de gros.

2 diplômes "phare" du secteur

► BTS CCST (Bac +2) :

Le BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (anciennement BTS TC) vise à développer une double compétence – à la fois commerciale et technique – au niveau 3, c'est-à-dire deux ans après le baccalauréat. L'objectif est de former des jeunes commerciaux en mesure d'accompagner le développement commercial d'entreprises proposant à leurs clients professionnels des solutions techniques qui comportent un niveau élevé de complexité.

► BTS NDRC (Bac +2) :

Le BTS Négociation et digitalisation de la relation client est le diplôme de référence pour devenir expert de la Relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation). Être un bon manager commercial dans un contexte de digitalisation des activités implique en effet de posséder une solide culture numérique et une parfaite maîtrise de la gestion client.

Passer par l'université ou une grande école pour atteindre le niveau Master permet de se donner un bagage plus solide pour évoluer ou pour prendre un poste de direction. Certains Masters permettent de se spécialiser à l'international, d'autres dans le domaine de la qualité, d'autres encore sont orientés vers la logistique ou la fonction d'acheteur.

LE COMMERCE DE GROS FAVORISE L'ALTERNANCE !

Les entreprises du secteur recrutent de plus en plus d'alternants ou apprentis.

L'alternance permet de se former à un métier et de s'intégrer plus facilement dans la vie et la culture de l'entreprise. C'est un système de formation alternant phase pratique (en entreprise) et phase théorique (dans un CFA ou un organisme de formation). C'est une véritable passerelle vers l'emploi et l'insertion professionnelle.

L'alternance comprend deux types de contrats : le contrat d'apprentissage et le contrat de professionnalisation qui répondent tous deux au même objectif de montée en compétence du salarié.

Quelques chiffres : Près de 11 000 contrats en alternance en 2020 • 19.50% des entreprises de la branche ont recruté en contrat d'apprentissage, soit 4 931 entreprises • 96% des apprentis ont moins de 26 ans • 38% des apprentis préparent un diplôme de type bac + 2 type BTS.

Même sans formation initiale, le Commerce de gros est fait pour vous. Venez vous former en entreprise !

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA CARRIÈRE

S'appuyant sur la formation professionnelle, à tous niveaux, les entreprises permettent à leurs équipes d'évoluer au fil de leur carrière. On peut ainsi se former au management, mais également à la logistique. Les salariés peuvent continuer à se former pour acquérir des connaissances sur leurs domaines, jusqu'au niveau bac + 3 (licence) ou bac + 5 (master).

Ils ont aussi la possibilité d'acquérir des certificats de qualification professionnelle (CQP) qui sont des certifications de branche qui répondent aux besoins spécifiques en compétences et qualifications des entreprises et des salariés. Il existe 8 CQP dans la branche des commerces de gros : Conseiller/ère relation commerciale à distance ; Manager/euse d'équipe commerciale sédentaire ; Manager/euse d'équipe commerciale itinérante ; Responsable d'unité commerciale ; Vendeur/euse sur site ; Vendeur/euse itinérant ; Manager/euse logistique ; Chef d'équipe logistique.



VOUS RECHERCHEZ UN **STAGE**,
UNE **ALTERNANCE** OU UN **EMPLOI**
PRINCIPALEMENT **COMMERCIAL**
OU EN **LOGISTIQUE**

VOUS SOUHAITEZ DÉCOUVRIR LES **MÉTIERS**
DU COMMERCE DE GROS OU VOUS RENSEIGNER
SUR LES **FORMATIONS** PERMETTANT D'Y ACCEDER



**LE SITE BTOBMYJOB ! EST FAIT
POUR VOUS**



LE COMMERCE DE GROS BTOB
> **85 000** RECRUTEMENTS
CHAQUE ANNÉE



**STAGE, ALTERNANCE,
EMPLOI** >
POSTULEZ EN LIGNE

*Inscrivez-vous dès maintenant :
c'est gratuit !*



www.BtoBmyjob.fr



cgi LES PROFESSIONNELS
DU NÉGOCE

Confédération du Commerce de Gros et International

18 rue des Pyramides - 75001 Paris
Tél : 01 44 55 35 00 - Fax : 01 42 86 01 83

www.cgi-cf.com