



**RNCP 7 -
MANAGER
WHOLESALE/
RETAIL**

RNCP 7 - MANAGER WHOLESALER/RETAIL

Mastère bac +5 | Alternance & Initiale

Le rôle du Manager Retail/Wholesale (MR/W) est de combiner une vision stratégique de l'entreprise et de son environnement avec une capacité opérationnelle à mener des projets. Son travail se situe à la croisée de la réflexion et de l'action, et il est un véritable entrepreneur chargé du développement de l'entreprise. Son objectif principal est de trouver de nouveaux leviers de croissance pour l'entreprise en proposant de nouvelles idées telles que de nouveaux produits, services, partenaires ou clients.

En tant que responsable du développement, il doit apporter des solutions qui stimulent directement la croissance du chiffre d'affaires et la rentabilité de l'entreprise, que ce soit grâce à l'acquisition de nouveaux clients ou de nouveaux produits, ou indirectement grâce à des initiatives en marketing et communication. Il travaille en étroite collaboration avec les fonctions commerciales, marketing, financières et juridiques pour soutenir la croissance et la rentabilité de l'entreprise.



Les activités visées par le programme :

Le Mastère Manager Wholesale/Retail est un programme de formation de troisième cycle qui vise à préparer les étudiants à occuper des postes de direction dans le domaine de la distribution, du commerce de gros et de la vente au détail. Les activités visées par ce programme de formation sont donc celles liées aux différents aspects de la gestion des ventes et de la chaîne d'approvisionnement dans les secteurs du commerce de gros et de la vente au détail.

Plus spécifiquement, le programme de Mastère Manager Wholesale/Retail peut inclure des activités visant à former les étudiants à la gestion des stocks et des approvisionnements, à la logistique de la chaîne d'approvisionnement, à la gestion des ventes et des achats, à la gestion de la relation clientèle, à la stratégie commerciale et au marketing. Les étudiants peuvent également être formés à la gestion des équipes de vente et de distribution, ainsi qu'à la gestion des finances et de la comptabilité.

En somme, le Mastère Manager Wholesale/Retail vise à fournir une formation complète pour permettre aux étudiants d'acquérir une expertise dans les différents aspects de la gestion commerciale et de la chaîne d'approvisionnement pour les entreprises opérant dans les secteurs du commerce de gros et de la vente au détail. Les diplômés de ce programme peuvent donc être prêts à occuper des postes de direction dans ces secteurs, tels que directeur commercial, directeur de la logistique, directeur de la gestion des stocks, directeur marketing, etc.



Débouchés professionnels :

Business Manager : Responsable de la gestion des activités commerciales d'une entreprise ou d'une unité commerciale, en veillant à la croissance des revenus et à la maximisation des bénéfices.

Business Developer : Chargé de développer de nouveaux marchés, de prospecter de nouveaux clients et de créer des opportunités commerciales pour l'entreprise.

Key account manager : Responsable de la gestion de la relation avec les clients stratégiques de l'entreprise (grands comptes).

Responsable grands comptes : Chargé de la gestion des comptes clés d'une entreprise et de la construction de relations durables avec les clients stratégiques.

Responsable promotion des ventes : Responsable de la planification et de l'exécution de campagnes promotionnelles pour augmenter les ventes.

Responsable du développement d'enseigne : Responsable de l'expansion et du développement d'une marque ou d'une chaîne de magasins.

Animateur de réseau : Responsable de la gestion des relations avec les membres d'un réseau de vente ou de distribution.

Leader expérience client : Responsable de la conception et de la mise en œuvre de stratégies pour améliorer l'expérience globale des clients avec l'entreprise.

Acheteur : Responsable de l'achat de biens et de services pour une entreprise à des conditions optimales en termes de coûts, de qualité et de délais de livraison.

Directeur logistique : Responsable de la gestion des opérations logistiques de l'entreprise, y compris la gestion de la chaîne d'approvisionnement, le stockage et la distribution des produits.



Les blocs du programmes :

Définition et pilotage des orientations stratégiques d'une Business Unit orientée relation client

Dans ce bloc, les étudiants apprennent à analyser l'environnement concurrentiel de l'entreprise, à identifier les opportunités et les menaces, à définir les orientations stratégiques de l'entreprise en matière de relation client, et à les mettre en œuvre.

Pilotage du développement commercial et promotionnel d'une Business Unit

Ce bloc vise à enseigner aux étudiants les techniques de développement commercial et de promotion, de la prospection à la fidélisation de la clientèle. Ils apprennent également à utiliser les outils de la communication pour diffuser les messages de la marque et accroître la notoriété de l'entreprise.

Pilotage de la performance économique et financière d'une Business Unit

Les étudiants apprennent à évaluer la performance économique et financière de l'entreprise, à identifier les indicateurs de performance pertinents, à analyser les coûts et les marges, à élaborer des prévisions financières et à proposer des actions correctives pour optimiser la rentabilité de l'entreprise.

Management des équipes et des projets d'une Business Unit

Dans ce bloc, les étudiants apprennent à diriger et à gérer efficacement les équipes et les projets au sein de l'entreprise. Ils acquièrent des compétences en matière de gestion de projet, de gestion des ressources humaines et de résolution de problèmes.

Option 1 - Développement du retail management

Ce bloc permet aux étudiants de se spécialiser dans le développement du retail management, en apprenant les techniques de merchandising, de gestion des stocks, de gestion de la relation client et de gestion des points de vente. Ils étudient également les tendances du marché et les comportements des consommateurs.

Option 2 - Développement du wholesale management

Dans ce bloc, les étudiants se spécialisent dans le développement du wholesale management, en apprenant les techniques de négociation avec les fournisseurs, de gestion des commandes et des livraisons, de gestion des contrats et de gestion des relations avec les clients professionnels. Ils étudient également les tendances du marché et les comportements des entreprises clientes.