



LES COMMERCES DE GROS

UN SECTEUR QUI RECRUTE,
DES MÉTIERS QUI ÉVOLUENT

**+ de
89 000**
Recrutements
par an

388 000
Salariés

38 500
Entreprises

LES COMMERCES DE GROS, DE QUOI PARLE-T-ON ?

Les principales activités du grossiste consistent à **sélectionner et acheter des produits à des fournisseurs puis à entreposer, vendre et livrer des marchandises à un client** (distributeurs professionnels, acheteurs, autres grossistes, intermédiaires).

Le rôle de conseil est central : le grossiste est un "apporteur de solutions" proposant un service complet à ses clients professionnels.



FOURNISSEURS

Agriculteurs, producteurs, industriels



GROSSISTES



BÂTIMENTS, INDUSTRIE ET BIENS D'ÉQUIPEMENT

Equipements électriques, génie climatique, sanitaires, décoration, matériel électronique et mécanique



SANTÉ

Produits et matériaux dentaires



AUTOMOBILE

Pièces détachées automobiles, distribution, réparation ...



PRODUITS MANUFACTURÉS

Objets publicitaires, fournitures de bureaux de tabac, distribution automatique



PRODUITS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES

Fruits et légumes, surgelés, produits laitiers, épicerie, confiserie, fleurs coupées et plantes en pots



CLIENTS PROFESSIONNELS

Artisans, entreprises, cafés, restaurants, cantines scolaires, Ehpad, hôpitaux, armées, commerces de détail, pharmacies, garages...



CLIENTS FINAUX / CONSOMMATEURS

Dans les magasins d'artisans, magasins, pharmacies, marchés, garages, cafés, restaurants ... et aussi dans les cantines scolaires, EHPAD, hôpitaux, armée ...

DES MÉTIERS AU CONTACT DES AUTRES

LES MÉTIERS COMMERCIAUX

Les professionnels des commerces de gros ont à cœur de **créer des relations de qualité avec leurs clients**. La majorité sont des commerciaux (vendeurs et acheteurs sédentaires ou itinérants) qui ont pour principale mission : **apporter un conseil technique à leurs clients professionnels**.

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

LES MÉTIERS "SUPPORT"

Comptabilité, administration, communication, marketing, RH...
Les métiers dits "support" sont très diversifiés au sein des entreprises des commerces de gros. Les petites et moyennes entreprises privilégient les profils multi-compétences et opérationnels pour travailler dans des structures à taille humaine.

Les métiers : Comptable, Gestionnaire RH / paie, Responsable marketing, Chargé de communication, Chef de projet informatique, Responsable développement durable...

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. A travers de nombreuses optimisations quotidiennes, ces professionnels limitent l'impact environnemental de leur activité. Pour certains de ces métiers, des **pré-requis sont souvent nécessaires comme le permis C** (poids lourds) pour les chauffeurs livreurs **ou le CACES** (habilitation pour les chariots élévateurs...) pour les magasiniers.

Les métiers : Magasinier ; Préparateur de commande ; Chauffeur livreur ; Responsable d'exploitation...

LES MÉTIERS QUALITÉ, HYGIÈNE, SÉCURITÉ, ENVIRONNEMENT

Ces professionnels sont les **garants de la qualité et de la conformité des produits** aux exigences réglementaires et aux attentes des clients.

Les métiers : Chargé de qualité produit, Responsable Qualité Environnement

DES METIERS ACCESSIBLES ET EVOLUTIFS

DU CAP AU BAC+5



Du CAP aux diplômes d'ingénieur ou d'écoles de commerce, de nombreuses formations peuvent mener aux métiers des commerces de gros. **Les domaines d'activité sont très variés et accessibles** quel que soit le niveau d'études ou d'expérience.

2 diplômes "phare" du secteur :

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (Bac +2) :

il forme de jeunes commerciaux pour accompagner le développement commercial d'entreprises proposant à leurs clients professionnels des solutions techniques complexes.

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (Bac +2) : Il permet d'acquérir une solide culture numérique et une parfaite maîtrise de la gestion client.

TOUT AU LONG DE SA CARRIÈRE



Les grossistes recrutent des candidats de tous horizons (en réorientation, en reconversion professionnelle,...). **Ils offrent à leur salariés de réelles possibilités d'évolution.**

Ils les encouragent à se former pour développer des compétences techniques, managériales, etc.

Il existe 8 Certificats de Qualification Professionnelle (CQP) dans la branche des commerces de gros qui permettent aux salariés d'acquérir des qualifications spécifiques aux grossistes.

L'ALTERNANCE



L'alternance permet de se former aux métiers du secteur en alternant phase pratique (en entreprise) et théorique (en école ou organisme de formation). **C'est une véritable passerelle vers l'emploi et l'insertion professionnelle.**

90 %

des alternants sont en emploi au cours des 6 mois suivant leur formation

Découvrez les métiers, les formations et des offres d'emploi en alternance



icicestmaplace.akto.fr

Et si vous étiez le prochain ?