



Convention collective nationale  
du **NÉGOCE DES MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION**  
[CCN n°3154]

# Des fiches métiers, pour quoi faire ?

Gérer les compétences  
et les emplois de l'entreprise



COMMERCE DE GROS  
ET INTERNATIONAL

**SIMPLIFIER LA FORMATION**  
**FACILITER L'EMPLOI**



[observatoire.intergros.com](http://observatoire.intergros.com)



# Des fiches métiers 100 % Négoce des matériaux de construction

À la demande des partenaires sociaux de la CPNEFP du Négoce des matériaux de construction qui souhaitent consolider l'ensemble des travaux effectués sur les métiers stratégiques du négoce des matériaux de construction, l'Observatoire des métiers -département Études et Prospective d'Intergros, a conçu une cartographie des métiers.

## ➤ CRÉÉES PAR ET POUR LES ENTREPRISES DU NÉGOCE DES MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

La cartographie des métiers du négoce des matériaux de construction se compose de fiches métiers qui couvrent les principales fonctions de l'entreprise :

### COMMERCIALE / MARKETING / ADMINISTRATION DES VENTES

- Attaché(e) technico-commercial
- Vendeur(se) comptoir
- Vendeur(se) libre-service
- Vendeur(se) salle d'exposition

### LOGISTIQUE / TRANSPORT

- Chauffeur(se) livreur(se)
- Magasinier(ère)

### FAMILLE MANAGEMENT

- Chef d'agence
- Manager d'équipe commerciale
- Manager d'équipe logistique

## LE NÉGOCE DES MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION EN CHIFFRES

2 884 entreprises

68 606 salariés

1/3 des salariés occupent  
un poste de vendeur conseil ou  
d'Attaché Technico-Commercial (ATC)

Source 2013 :  
Observatoire des métiers d'Intergros





NÉGOCE DES  
MATÉRIAUX DE  
CONSTRUCTION

## Un outil au cœur des ressources humaines

Restructuration des métiers du commercial, évolution des approvisionnements, recherche de fiabilisation de la chaîne logistique,... les entreprises du négoce de matériaux de construction font progresser leurs équipes dans tous les domaines.

Cette évolution représente un fort enjeu pour les entreprises. Pour les accompagner, la branche professionnelle met à la disposition des entreprises et des salariés la **cartographie des métiers du négoce de matériaux de construction**.

Véritable dictionnaire, c'est un outil simple d'accès et adaptable pour travailler de manière approfondie sur les compétences de l'entreprise.

Qu'il s'agisse de recruter, de choisir des formations adaptées ou d'organiser la mobilité interne, les fiches métier de la cartographie proposent des points de repère pour agir efficacement.

### 📌 Un outil qui facilite votre quotidien lorsque vous souhaitez :

- Recruter
- Former au plus juste
- Repérer les potentiels
- Valoriser les savoir-faire

### 📌 Une aide pour répondre à vos obligations légales :

- Conduire les entretiens professionnels
- Adapter les salariés à leur poste de travail
- Gérer le Compte Personnel de Formation (CPF)

Des fiches métiers,  
**pour quoi faire ?**



# Un outil pragmatique pour chaque situation

## ➤ Pour réussir vos recrutements

- Élaborer de façon précise la fiche de poste du futur collaborateur
- Définir le profil recherché et rédiger la bonne offre d'emploi
- Lors de l'entretien de recrutement, évaluer objectivement les compétences des candidats par rapport à vos attentes

## ➤ Pour développer les compétences de vos équipes

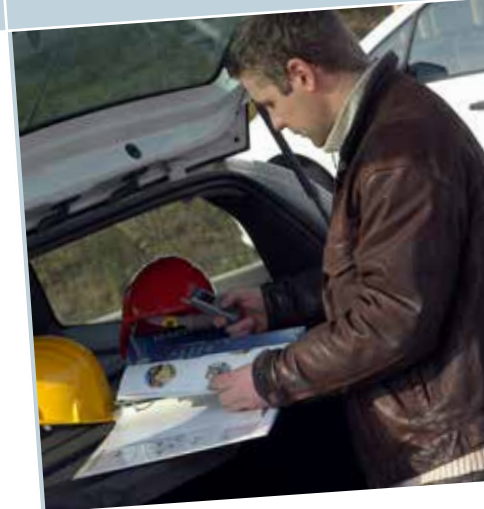
- Concevoir un support objectif pour préparer l'entretien professionnel
- Visualiser les compétences à acquérir ou à développer
- Donner des repères aux managers pour faire évoluer les membres de leur équipe
- Faciliter la transmission des savoir-faire

## ➤ Pour accompagner la mobilité interne des salariés de votre entreprise

- Identifier les points communs entre différents métiers et emplois
- Situer un salarié dans un projet de mobilité
- Faire progresser le salarié vers de nouvelles compétences
- Former pour accompagner le changement de métier

## ➤ Pour valoriser les savoir-faire de votre entreprise

- Utiliser un vocabulaire partagé pour présenter les métiers de votre entreprise
- Informer sur les métiers de votre entreprise à l'occasion de salons professionnels ou auprès des jeunes et des familles



Les fiches métiers au cœur  
de vos ressources humaines



### Fiche métier

#### Attaché(e) Technico-Commercial de construction

L'Attaché(e) Technico-Commercial(e) en négoce des services en démarchant une nouvelle clientèle prend en charge un portefeuille de clients, révolution de ses activités et de son secteur. Il/elle entretient la relation commerciale par des et/ou prescripteurs sur une ou plusieurs gammes. Il/elle évalue le potentiel d'achat des clients et propose éventuellement de répondre au mieux à ses besoins (elle est chargée) de remettre les offres de prix, aux démarches de recouvrement des créances, sous la responsabilité d'un chef d'agence ou d'un chef de

#### ➤ TITRE

Attaché(e) Technico-Commercial(e) en négoce de

#### ➤ FICHE ROME

➤ D 1407 : Relation technico-commerciale

#### ➤ ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

- Organisation de l'activité commerciale
- Réalisation d'actions commerciales
- Préparation et suivi des visites
- Vente en visite client
- Vente commerciale en lien avec



En ligne sur :  
[www.observatoire.intergros.com](http://www.observatoire.intergros.com)

## DES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES À VOS MÉTIERS

La branche a mis en place des certifications professionnelles pour répondre aux besoins en qualifications des entreprises et de sécurisation des parcours professionnels des salariés.



**6** CQP conçus pour les métiers des fonctions commerciale, logistique et management



**13** titres professionnels sélectionnés en lien avec les 9 métiers de la vente, de la logistique et du management

Pour en savoir + sur ces dispositifs :  
[www.observatoire.intergros.com](http://www.observatoire.intergros.com)



# Un outil au plus près de la réalité des entreprises

Prendre en compte les spécificités du secteur, les passerelles entre les métiers et les évolutions de l'environnement professionnel.

## ➤ Identifier le métier dans votre entreprise

### Définition

- Description générale des missions et synthèse des responsabilités associées. Elle permet de clarifier la raison d'être du métier.

### Autres appellations

- Autres libellés en usage dans les entreprises de la branche.

### Fiche Rome

- Mention du, ou des, n° de fiche du Répertoire Opérationnel des Métiers et des Emplois de Pôle emploi à laquelle se rapporte le métier.

## ➤ Connaître les pré-requis nécessaires pour exercer le métier



### Accès au métier

- Expérience, diplôme, certification ou qualification requis pour exercer ce métier.
- Diplômes de l'Éducation nationale.
- CQP de la branche.
- Titres professionnels.

## ➤ Définir le profil adéquat dans votre entreprise

### Compétences

- Savoir-faire et savoir-être nécessaires à l'exercice du métier.

### Connaissances

- Ensemble des savoirs nécessaire à l'exercice du métier.

## ➤ Décrire le métier

### Activités professionnelles

- Liste des tâches réalisées.
- Particularités de l'exercice du métier.

### Relations professionnelles

- Rapports qui s'établissent dans le cadre du travail entre les salariés et les managers au sein des différents services de l'entreprise et vis-à-vis des partenaires ou fournisseurs.

## ➤ Anticiper l'évolution prévisible du métier

### Passerelles de mobilité

- Présentation des possibilités d'évolution vers d'autres postes ou vers d'autres métiers.



### Perspectives d'évolution

- Présentation de l'évolution du métier et des conséquences en termes de compétences et d'emplois.

**Pro RH** DES OUTILS RH ET GPEC  
CONÇUS POUR VOTRE  
SECTEUR D'ACTIVITÉ

- Référentiel d'activités et de compétences
- Guide du tuteur
- Modèle de base de données salariés sous format Excel personnalisable

[www.proh.intergros.com](http://www.proh.intergros.com)

**NOS CONSEILLERS  
SONT À VOTRE  
SERVICE,  
N'HÉSITEZ PAS  
À LES CONTACTER...**

**GRAND-NORD**

Parc de Près - Bâtiment L  
29 rue Denis Papin  
59650 Villeneuve d'Ascq  
Tél. : 03 62 28 30 55

**GRAND-EST**

15 rue Jacobi Netter  
Parc des Forges  
67200 Strasbourg  
Tél. : 03 90 40 27 50

**CENTRE-EST**

Parc Valad  
1 rue des Vergers - Hall B  
69760 Limonest  
Tél. : 04 26 55 39 30

**MÉDITERRANÉE**

350 avenue Guillaibert de la Lauzière  
Parc Club du Golf - Bâtiment 19  
13290 Aix-en-Provence  
Tél. : 04 42 97 63 10

**SUD-OUEST**

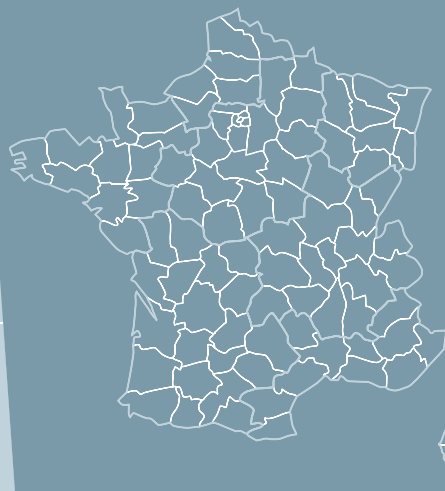
Immeuble « Porte de Bègles »  
Bâtiment A  
1 quai Wilson  
33130 Bègles  
Tél. : 05 57 81 42 70

**GRAND-OUEST**

10 bis avenue Henri Fréville  
35200 Rennes  
Tél. : 02 99 35 56 00

**GRAND-ÎLE-DE-FRANCE**

29 promenade Michle Simon  
93160 Noisy-le-Grand  
Tél. : 01 78 78 34 60



COMMERCE DE GROS  
ET INTERNATIONAL

[observatoire.intergros.com](http://observatoire.intergros.com)

Immeuble Le Triptyque  
12 avenue André-Marie Ampère - CS 60067  
77447 Marne-la-Vallée Cedex 2  
Tél. : 01 60 95 44 44

DOCUMENT RÉALISÉ  
PAR L'OBSERVATOIRE DES MÉTIERS D'INTERGROS

À LA DEMANDE DE LA COMMISSION PARITAIRE NATIONALE POUR  
L'EMPLOI ET LA FORMATION PROFESSIONNELLE  
DU NÉGOCE DES MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

Contact secrétariat de la CPNEFP de la CCN n°3154  
FNBM - 215 bis boulevard Saint-Germain - 75007 Paris  
Tél : 01 45 48 28 44 - [contact@fnbm.fr](mailto:contact@fnbm.fr)  
AFENBEM (Association de Formation et d'Études  
du Négoce de Bois et de Matériaux de Construction)  
[www.afenbem.fr](http://www.afenbem.fr)

ORGANISATION  
PROFESSIONNELLE  
FNBM : [www.fnbm.fr](http://www.fnbm.fr)

ORGANISATIONS  
SYNDICALES DE SALARIÉS  
CFE-CGC BTP : [www.cfecgcbtp.com](http://www.cfecgcbtp.com)  
CGT-FNSCBA : [www.construction.cgt.fr](http://www.construction.cgt.fr)  
CSFV-CFTC : [www.csfv.fr](http://www.csfv.fr)  
FG-FO : [www.fgfoconstruction.com](http://www.fgfoconstruction.com)  
FNCB-CFDT : [www.cfdt.fr](http://www.cfdt.fr)

