

# Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

## Résumé descriptif de la certification

### Intitulé

Responsable opérationnel de centre de profit

### Autorité responsable de la certification

- INSTITUT DE FORMATION AUX AFFAIRES ET A LA GESTION (IFAG)

### Qualité du(es) signataire(s) de la certification

- Directeur National IFAG

### Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

#### Code NSF:

310m Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Les activités du responsable opérationnel de centre de profit s'articulent autour de compétences dans 5 **domaines** principaux :

#### 1) Gestion

- construire et suivre les budgets prévisionnels, analyser les coûts, suivre le tableau de bord opérationnel
- savoir analyser les écarts et mettre en œuvre les plans d'action opérationnels et/ou correcteurs et leurs indicateurs.
- assurer le reporting aux responsables N+1 et savoir le présenter.

#### 2) Mercatique (Marketing)

- analyser le marché et la concurrence, bâtir les politiques de communication et promotionnelles
- mettre en œuvre les outils de la recherche commerciale, benchmarking, préparer et suivre un budget promotionnel.
- assurer la mise en œuvre et le suivi de la stratégie Marketing

#### 3) Commercial

- bâtir le plan d'actions commerciales, organiser et animer la force de vente, être une force de négociation
- prévoir la stratégie commerciale et sa mise en œuvre/coordonner rémunération et objectifs.
- assurer le reporting

#### 4) Ressources Humaines

- animer et coordonner ses équipes (vente, comptabilité gestion, administration), faire adhérer les collaborateurs à la stratégie définie
- maîtriser les procédures d'embauche, d'évaluation annuelle, de fin de contrat. Connaître le fonctionnement des IRP (instances représentatives du personnel).

#### 5) Stratégie

- diagnostiquer un projet ou une entreprise, analyser ses risques ou opportunités, développer une vision globale de son centre de profit
- connaître l'approche globale de l'entreprise et sa mise en œuvre.
- établir des comptes rendus réguliers et faire partager sa stratégie aux différents acteurs internes et externes (reporting).
- connaître la problématique de la création et reprise d'entreprise.

**Le titulaire de la certification est capable de :**

- maîtriser les procédures et documents comptables
- appliquer des techniques de rédaction et d'élaborer des rapports de synthèse sur l'ensemble de l'entreprise à un moment donné
- procéder à l'analyse des écarts entre objectifs et réalisation et à en déceler les causes
- suggérer des actions de redressement
- maîtriser des techniques d'analyse financière
- développer des techniques d'élaboration des prévisions : objectifs, budgets, ainsi que leur mise en œuvre.

appliquer des techniques de collecte et d'analyse des informations internes et externes se rapportant au marché et à l'environnement économique

- mettre en oeuvre des techniques d'analyse des besoins des clients ou des utilisateurs
- assurer la définition d'une gamme de produits adaptés à des objectifs fixés par la hiérarchie, en terme de faisabilité économique et technique
- élaborer des plans d'action commerciale : cible à atteindre, prix de vente, circuit de distribution, campagne de communication, argumentaire, actions promotionnelles
- évaluer les risques et les opportunités pour une entreprise de développer, de faire évoluer un produit.
- mettre en oeuvre des outils de la gestion des ressources humaines (Droit du travail, paie, droits syndicaux, négociation salariale, instances représentatives).
- appliquer les techniques d'animation, d'information, de coordination, de contrôle, de recrutement dans les différentes fonctions de l'entreprise
- optimiser des moyens de développement du chiffre d'affaires, amélioration de la marge
- assurer la mise en oeuvre efficiente des techniques de négociation commerciale
- optimiser les ressources humaines (stimulations, « incentives », intéressement....)
- utiliser les outils et la méthodologie de l'approche globale
- maîtriser la réflexion de vision globale : fonctions de l'entreprise, marché, environnement (législatif, réglementaire, produits, concurrence....)
- traduire la stratégie en actions opérationnelles
- passer de la théorie de l'approche globale à la réalisation opérationnelle chiffrée. Contrôler les décisions a posteriori.

**Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat**

Tous les secteurs (banques, assurance, immobilier, audit et conseil, services divers aux entreprises, distribution généraliste et spécialisée, commerce de gros, industries (notamment agroalimentaire, hygiène et beauté, textile et habillement, meubles et équipements, automobile).

Responsable opérationnel  
Contrôleur de gestion  
Chef de produit  
Responsable ressources humaines  
Créateur d'entreprise

Codes des fiches ROME les plus proches : [32115 33114 32113 33112 33113](#)