

# Profil d'enseignement



## Catégorie économique

Secteur	Sciences humaines et sociales
Domaine	9 : Sciences économiques et de gestion
Niveau CFC	Bachelier de spécialisation, niveau 6
Implantation	Liège Les Rivageois

**Bachelier de spécialisation en  
management de la distribution**

**Année académique 2019-20**

# Référentiel de compétences du bachelier en management de la distribution

## Profil professionnel

Le manager de la distribution est responsable du suivi des objectifs économiques, sociaux et environnementaux des entreprises tant sur le plan opérationnel que de la promotion de l'image et des produits.

Sur le marché intérieur, il gère des équipes, des projets et définit des stratégies de vente en veillant à développer l'esprit d'entreprise. Il est également un interlocuteur en termes d'aménagement et d'intégration des espaces de vente dans les projets d'urbanisme d'une ville ou d'une entité territoriale. Dans un contexte d'import-export, il optimise l'organisation des flux de marchandises transitant par les plateformes et les centres de distribution des entreprises à vocation internationale. Il est amené à définir les objectifs, les moyens, les ressources et les processus nécessaires pour les atteindre, dans des conditions logistiques sécurisées, de coûts optimisés et d'impact environnemental réduit.

Maitrisant les outils économiques, logistiques, techniques ainsi que la communication, il a un rôle d'interface stratégique entre l'entreprise, ses clients et ses partenaires.

Il a pour objectifs de renforcer l'image et la visibilité de son secteur d'activité, de soutenir son développement, de coordonner l'action des collaborateurs actuels et futurs et de favoriser les interactions créatrices d'innovation.

## Compétences

### **1. S'insérer dans son milieu professionnel et s'adapter à son évolution**

- Travailler tant en autonomie qu'en équipe dans le respect de la culture de l'entreprise
- Collaborer à la résolution de problèmes complexes avec méthode, rigueur, proactivité et créativité
- Intégrer de manière proactive les paramètres de la Responsabilité Sociétale des Entreprises dans les activités propres à la distribution et aux approvisionnements
- Développer une approche responsable, critique et réflexive des pratiques professionnelles
- Développer la polyvalence et l'esprit d'entreprendre afin de gérer des projets complexes, de proposer des solutions innovantes et de les accompagner
- Identifier ses besoins de développement et s'inscrire dans une démarche de formation permanente.

**2. Communiquer : écouter, informer, conseiller les acteurs tant en interne qu'en externe**

- Négocier avec les différents interlocuteurs, éventuellement en langue étrangère
- Développer des partenariats avec les acteurs privés et publics
- Sensibiliser les différents acteurs aux enjeux relatifs au développement durable
- Défendre des dossiers, des projets, des produits, traiter les objections, conseiller en termes de choix stratégiques d'implantation ou de marché international à prospection.
- Agir comme interface dans les relations en lien avec le projet dont il a la charge
- Etre capable d'agir tant de manière indépendante qu'en concertation et en collaboration dans le cadre de la structure d'une organisation et dans celui de sa fonction.

**3. Mobiliser les savoirs et les savoir-faire spécifiques à la distribution nationale et internationale**

- Développer les techniques de la supply chain collaborative et des modes de gestion spécifiques à la distribution
- Anticiper et gérer les risques liés à la sécurisation et la sûreté des échanges internationaux
- Intégrer les aspects juridiques et fiscaux, nationaux et internationaux, dans ses plans d'actions
- Développer une veille du marché et des flux spatio-temporels des matières et des biens
- Choisir, mettre en œuvre et adapter les logiciels de gestion de la distribution spécifiques à son domaine d'activité
- Concevoir et mettre en œuvre des réseaux « multi canaux ».

**4. Analyser les données utiles à la réalisation de sa mission en adoptant une démarche systémique**

- Adapter, concevoir et exploiter des indicateurs de tendances liés à son activité
- Veiller à l'amélioration constante des prestations en actualisant ou développant un système de gestion de la qualité
- Évaluer les implications des activités et des flux en termes d'éthique et de développement durable, proposer des améliorations
- Analyser les dimensions géostratégiques des approvisionnements et des flux de distribution
- Etre capable, au moyen de procédures de contrôle et de collecte d'information, de détecter les risques et opportunités pour son entreprise ou son équipe, de les signaler, d'élaborer des solutions et de sensibiliser les responsables et les parties prenantes importantes.

**5. S'organiser : structurer, planifier, coordonner, gérer de manière rigoureuse les actions et les tâches liées à sa mission**

- Définir les processus et procédures pour assurer le suivi documentaire et physique des opérations
- Structurer et mettre en œuvre des actions de communication
- Planifier et gérer les ressources humaines, matérielles et financières dans l'espace et le temps ; collaborer à la coordination des différentes opérations d'aménagement des infrastructures et de la logistique
- Contribuer à optimaliser le processus d'achat et la gestion des stocks
- Développer et assurer le suivi des relations commerciales ; proposer des solutions innovantes
- Former, évaluer, motiver et animer les collaborateurs.

## BACHELIER DE SPÉCIALISATION EN MANAGEMENT DE LA DISTRIBUTION

### programme 2019-20

UNITÉS D'ENSEIGNEMENT	QUAD.	ECTS	ACTIVITÉS D'APPRENTISSAGE	H
GESTION ET DROIT	Q1	10	LOGISTICS SYSTEMS GESTION DES COÛTS OPÉRATIONNELS DE LA DISTRIBUTION TABLEAUX DE BORD ET INDICATEURS DE PERFORMANCE TVA DU TRAFIC INTERNATIONAL DROIT INTERNATIONAL	30 30 30 30 30
LANGUE ÉTRANGÈRE	Q1	3	ANGLAIS DES AFFAIRES ET DE LA DISTRIBUTION	45
MANAGEMENT DE LA DISTRIBUTION	Q1	8	GESTION OPÉRATIONNELLE DES FLUX TYPOLOGIE ET SPÉCIFICITÉS DE LA DISTRIBUTION ( <i>études de cas</i> ) LOGISTIQUE COLLABORATIVE	30 15 30
MARKETING DE LA DISTRIBUTION	Q1	5	STRATÉGIES IMMOBILIER INDUSTRIEL ET LOGISTIQUE MARKETING DE LA DISTRIBUTION	15 15 30
DÉVELOPPEMENT DURABLE, DOUANES ET TRANSPORT	Q1	7	DOUANES TRANSPORT LOGISTIQUE DURABLE	45 30 30
MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES	Q1	2	MANAGEMENT D'ÉQUIPE MISSIONS ET COMPÉTENCES DU RESPONSABLE DE LA LOGISTIQUE	15 15
ACHATS	Q2	2	ACHATS STRATÉGIQUES ET OPÉRATIONNELS	30
ACTIVITÉS D'INTÉGRATION PROFESSIONNELLE 1	Q2	8	STAGE D'INSERTION PROFESSIONNELLE (12 semaines)	210
ACTIVITÉS D'INTÉGRATION PROFESSIONNELLE 2	Q2	15	TRAVAIL DE FIN D'ÉTUDES	

60

705