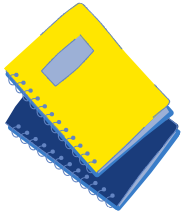




REJOIGNEZ LE CFA METRO FRANCE





POUR NOUS SUIVRE, RENDEZ-VOUS SUR :



INSTAGRAM
Les Couloises de METRO France
[metro_inside](#)



SITE CARRIÈRE
METRO FR
[recrutement.metro.fr](#)



LINKEDIN
METRO France



YOUTUBE
CFA METRO Présentation



FACEBOOK
METRO France

POUR NOUS CONTACTER :



MAIL
CFA@metro.fr



TABLE DES MATIÈRES



| | |
|---|------|
| • METRO France en quelques chiffres | p.4 |
| • Le CFA METRO | p.4 |
| • Les diplômes préparés : niveau régional | p.5 |
| • Les diplômes préparés : niveau national | p.6 |
| • TITRE PRO Commerce & Vente | p.7 |
| - Un diplôme : Titre PRO, Formation aux métier de la Vente & du Commerce | p.7 |
| - Une école : Talis Business School | p.7 |
| - Les débouchés métiers : Equiper Commercial | p.8 |
| • TITRE PRO Management d'Etablissement Marchand..... | p. 9 |
| - Un diplôme : Titre PRO Management d'Etablissement Marchand..... | p. 9 |
| - Une école : Talis Business School | p. 9 |
| - Débouché métier : Conseiller de Vente | p.10 |
| • Bachelor Commerce & Marketing | p.11 |
| - Un diplôme : Bachelor CAC | p.11 |
| - Une école CFA METRO | p.11 |
| - Débouché métier : Conseiller de Vente Expert | p.12 |
| • Mastère 1/2 Manager Ingénierie d'Affaires et Performance Commerciale | p.13 |
| - Un diplôme : Mastère Manager Ingénierie d'Affaires et Performance Commerciale | p.13 |
| - Une école Sup de V | p.13 |
| - Débouché métier : Manager Univers | p.14 |



METRO France En quelques chiffres*

*Source, chiffres de 2023



21 octobre 1971



9 000 collaborateurs



5 milliards d'euros HT de CA



99 halles



400 000 clients restaurateurs et commerçants indépendants

LE CFA METRO

“La Création du CFA METRO répond à deux enjeux majeurs auxquels fait face l'entreprise : le recrutement et le développement des compétences.

Le CFA propose des formations certifiantes et professionnalisantes permettant d'obtenir des diplômes inscrits au RNCP et reconnus par l'Etat du BAC au Bac+5.

Les diplômes sont déployés en propre par le CFA METRO ou en partenariat avec des écoles.

Les parcours sont conçus de concert afin de garantir la montée en compétence de nos alternants et de leur offrir une expérience 2.0.

Ce fonctionnement hybride permet de mettre en commun les différentes forces de notre environnement proche et d'accroître notre vivier de talents pour répondre aux enjeux humains et business de METRO FRANCE. ”

Mélina DE OLIVEIRA, Responsable Pôle Alternance et CFA

Le CFA METRO est certifié Qualiopi, une certification nationale délivrée par l'État.



Elle atteste de la qualité de nos processus de formation, de l'accompagnement des apprenants et de l'amélioration continue de nos pratiques pédagogiques.

Un gage de confiance pour nos alternants et nos partenaires.

LES DIPLÔMES PRÉPARÉS

| DIPLÔME | ÉCOLE PARTENAIRE ET CAMPUS | RÉGION | DURÉE | RYTHME DE COURS |
|--|--|--|--------------|---|
| NIVEAU REGIONAL | | | | |
| TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER DE VENTE <small>BAC</small> | TALIS BUSINESS SCHOOL <small>MDF / BORDEAUX / LYON</small> | TOUTE FRANCE Campus en région | 1 AN | 9 SEMAINES (Présentiel et distanciel) |
| TITRE PROFESSIONNEL MANAGEMENT D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND <small>BAC+2</small> | TALIS BUSINESS SCHOOL <small>MDF / BORDEAUX / LYON</small> | TOUTE FRANCE Campus en région | 1 AN | 10 SEMAINES (Présentiel et distanciel) |
| NIVEAU NATIONAL | | | | |
| BACHELOR CHARGE D'AFFAIRES COMMERCIALES <small>BAC +3</small> | METRO FRANCE <small>MDF NANTERRE</small> | TOUTE FRANCE | 1 AN | 13 SEMAINES (Présentiel et distanciel) |
| M1/2 MANAGER INGENIERIE D'AFFAIRES ET PERFORMANCE COMMERCIALE <small>BAC+4/5</small> | SUPdeV <small>MDF NANTERRE</small> | TOUTE FRANCE | 2 ANS | 26 SEMAINES (Présentiel et distanciel) |



UN TITRE PRO : FORMATION AUX METIERS DE LA VENTE & DU COMMERCE

Titre RNCP 37098 Niveau 4 de la nomenclature européenne, diplôme reconnu par l'Etat



Le titre pro vise à acquérir les compétences permettant de contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal.

Il permet également à l'étudiant d'améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal.

UNE ÉCOLE PARTENAIRE : TALIS BUSINESS SCHOOL

Dans un environnement économique en constante transformation, Talis, forte de plus de 45 ans d'expertise, s'affirme comme un acteur engagé de la formation et de l'accompagnement des talents.



Le réseau Talis forme des apprenants dans des domaines clés tels que le commerce, le management, le marketing, la communication, les ressources humaines et la gestion, en étroite connexion avec les réalités du terrain et les besoins des entreprises.



Présente sur plusieurs campus en France, l'école s'appuie sur un fort ancrage territorial, une pédagogie active et un accompagnement de proximité pour sécuriser les parcours.

"Rejoindre Talis, c'est intégrer une communauté qui valorise les parcours, révèle les potentiels et préparez votre projet de formation en adéquation avec vos projets personnels."



LES DÉBOUCHÉS MÉTIERS

EQUIPIER COMMERCIAL RAYON

- Assurer la gestion complète de son univers : réception et transport des marchandises, mise en rayon, implantation, rotation, tenue du facing et mise en avant commerciale.
- Garantir un rayon attractif, propre et conforme, tout en respectant les règles en vigueur.
- Développer une bonne connaissance des gammes produits pour accompagner et conseiller les clients.
- Participer aux inventaires et contribue au fonctionnement collectif de son univers.

EQUIPIER COMMERCIAL PRÉPARATION/LIVRAISON

- Être responsable de la préparation et de l'expédition des commandes clients.
- Veiller à la qualité de préparation, à la conformité des produits, au respect des quantités, des dates et des substitutions éventuelles.
- Utiliser des outils de préparation et contrôle l'exhaustivité et la cohérence du chargement des camions.
- Garantir que la commande livrée correspond à la facturation et aux attentes du client. Sur le terrain, travailler en lien étroit avec les équipes des univers, des caisses, du flux et de la force de vente.

EQUIPIER COMMERCIAL CAISSES

- Contribuer à la satisfaction client en fin de parcours : assurer un accueil professionnel et un passage en caisse fluide.
- Flasher, enregistrer et encaisser les achats en respectant les procédures (types de paiements, conformité des produits, lutte contre la démarque).
- Ouvrir et clôturer sa caisse, gérer son fonds et fournir les documents nécessaires au responsable.
- Appliquer les règles liées à la sécurité des denrées alimentaires et maîtriser les outils METRO afin de renseigner les clients et promouvoir les services de l'enseigne.



UN TITRE PRO : FORMATION À LA STRATEGIE COMMERCIALE

Titre RNCP 38676 Niveau 5 de la nomenclature européenne, diplôme reconnu par l'Etat

Le titre pro MEM vise à acquérir les compétences permettant de contribuer à l'efficacité commerciale d'un établissement marchand dans un environnement omnicanal et d'améliorer l'expérience client dans ce même environnement.



Ce titre permet également à l'étudiant de développer la dynamique commerciale de l'unité marchande dans un environnement omnicanal ainsi que les ventes de services et de produits en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal.

UNE ÉCOLE PARTENAIRE : TALIS BUSINESS SCHOOL

Dans un environnement économique en constante transformation, Talis, forte de plus de 45 ans d'expertise, s'affirme comme un acteur engagé de la formation et de l'accompagnement des talents.



Le réseau Talis forme des apprenants dans des domaines clés tels que le commerce, le management, le marketing, la communication, les ressources humaines et la gestion, en étroite connexion avec les réalités du terrain et les besoins des entreprises.



Présente sur plusieurs campus en France, l'école s'appuie sur un fort ancrage territorial, une pédagogie active et un accompagnement de proximité pour sécuriser les parcours.

"intégrez une communauté qui valorise les parcours, révèle les potentiels et préparez votre projet de formation en adéquation avec vos projets personnels."



LES DÉBOUCHÉS MÉTIERS

CONSEILLER DE VENTE

- Assurer la tenue du rayon, son merchandising et la disponibilité des produits selon l'assortiment défini en assurant l'approvisionnement de son périmètre.
- Contrôler et garantir l'aspect qualitatif des produits en appliquant les normes ISO 22000.
- Valoriser les produits et animer son rayon grâce à son expertise. Orienter et conseiller les clients avec des solutions adaptées.
- Collaborer avec la Force de Vente et mettre en œuvre le cross-merchandising.

CONSEILLER ENCAISSEMENT & ADMINISTRATION

- Assurer la fluidité en caisse, garantir la qualité de l'accueil et fiabiliser l'ensemble des opérations d'encaissement.
- Ouvrir et fermer le système caisse, gérer les flux financiers, sécuriser l'accès au coffre et traiter les encaissements spécifiques (acompte, différé, reprises...).
- Réaliser les travaux administratifs liés à la Direction Comptabilité et Finance et suivre le recouvrement des créances et impayés.
- Traiter les litiges et réclamations, identifier leurs causes et orienter vers le bon interlocuteur.

CONSEILLER DE LIVRAISON

- Assurer la qualité et la fiabilité de la préparation des commandes clients en respectant les procédures et la réglementation.
- Traiter les litiges, réaliser les rappels et maîtriser les indicateurs de la livraison.
- Générer les plans de tournée, optimiser leur rentabilité et garantir le respect des délais de livraison. Contrôler la conformité et la qualité des produits selon les normes ISO 22000.
- Proposer des substitutions adaptées et accompagner les clients via les outils METRO.



UN DIPLÔME : DÉVELOPPER ET PILOTER LA PERFORMANCE COMMERCIALE (CAC)

Titre RNCP 38830 Niveau 6 de la nomenclature européenne, diplôme reconnu par l'Etat

Nombre de crédits ECTS obtenus à l'issue de la formation : 180



Ce cycle en 1 an est conçu pour les étudiants qui souhaitent acquérir des compétences approfondies dans les fonctions d'action commerciale, de communication et de marketing opérationnel, ainsi que d'autres domaines clés.

À l'issue de la formation, l'étudiant acquiert une vision générale des fondamentaux de l'entreprise dans son contexte et maîtrise les facteurs essentiels de la fonction marketing et commerciale.

UNE ÉCOLE : CFA METRO

Véritable levier de formation et de reconversion, le CFA METRO souhaite apporter son M pour transformer l'apprentissage en réussite professionnelle en mettant en avant :

- Une formation sur mesure et un suivi individualisé
- Une cohérence entre le diplôme préparé et les missions confiées
- Un accompagnement vers un projet professionnel structuré et évolutif



Grâce à l'alliance d'intervenants externes et d'experts METRO, le CFA offre une pédagogie de qualité, mêlant théorie, pratique métier et accompagnement personnalisé.

À l'issue de la formation, les apprenants deviennent des professionnels reconnus, que METRO a à cœur d'accompagner et de recruter.



LES DÉBOUCHÉS MÉTIERS

CONSEILLER DE VENTE EXPERT

- Garantir le besoin global du client dans une démarche proactive en assurant la tenue des rayons selon les normes de l'entreprise et veiller à la satisfaction des clients.
- Piloter la performance commerciale du rayon en analysant les ventes, les marges et les rotations pour ajuster l'assortiment.
- Déployer une démarche de conseil expert en valorisant les usages produits et en proposant des solutions menu/cartes.

CHARGÉ DE CLIENTÈLE

- Développer la prise de marché et l'atteinte des objectifs sur le segment métier dont il a la charge par l'augmentation d'actifs et d'achetants, l'augmentation du CA et de la rentabilité de sa zone de prospection.
- Qualifier et segmenter le portefeuille pour prioriser les actions de conquête et de développement.
- Construire et exécuter un plan d'actions commercial (phoning, RDV, prospection terrain, campagnes ciblées).

CONSEILLER DE LIVRAISON EXPERT

- Garantir une démarche commerciale entreprenante, en assurant les missions de préparation de commandes - de la réception à l'expédition - dans le respect de la réglementation.
- Optimiser le plan de tournées en arbitrant coûts, délais et qualité de service.
- Proposer des substitutions à valeur ajoutée en intégrant la marge, la disponibilité et l'usage client.

CHARGÉ DE RELATION CLIENT

- Accueillir et conseiller les clients en leur proposant des solutions au regard de leurs besoins et de leurs attentes dans une logique d'acquisition, fidélisation et satisfaction client.
- Diagnostiquer les demandes et réclamations, qualifier les causes racines et formaliser les résolutions.
- Promouvoir les services et solutions (digital, fidélité, financement, livraison) pour enrichir l'expérience client.



UN DIPLÔME : MASTER MANAGER INGENIERIE D'AFFAIRES ET PERFORMANCE COMMERCIALE (MIAPC)

Titre RNCP 41688 Niveau 7 de la nomenclature européenne, diplôme reconnu par l'Etat

Nombre de crédits ECTS obtenus à l'issue de la formation : 240



Le futur manager de la performance marketing et commercial apprend à piloter efficacement une équipe terrain, acquiert des compétences cruciales en gestion, en développement stratégique et en management d'équipe.

Il devient ambassadeur, un véritable entrepreneur au sein de l'entreprise en déployant des plans d'actions et en développant son réseau de partenaires.

UNE ÉCOLE PARTENAIRE : SUP DE V

Dans un environnement économique où les compétences doivent évoluer au rythme des transformations du marché, Sup de V s'impose comme un acteur engagé auprès de celles et ceux qui souhaitent bâtir un avenir professionnel solide.



Forte de plus de 35 ans d'expertise dans la vente, le management et les métiers stratégiques de l'entreprise, l'école accompagne chaque apprenant dans la construction d'un parcours qui fait sens, nourri par une pédagogie active et un lien constant avec les réalités du terrain.

"Intégrez une communauté où talents, ambitions et valeurs humaines se rencontrent pour faire émerger des professionnels responsables, prêts à relever les défis d'aujourd'hui et à imaginer ceux de demain."



LES DÉBOUCHÉS MÉTIERS

MANAGER UNIVERS

Orchestrer l'exécution terrain de l'univers en garantissant la qualité d'implantation, la disponibilité produit, la tenue et la sécurité au quotidien. Animer la performance opérationnelle (cadencement, facing, prix, balisage) et résoudre les irritants clients par une présence active sur la surface. Accompagner les équipes dans la réalisation des objectifs individuels et collectifs, planifier les ressources et adapter l'organisation aux pics d'activité. Collaborer étroitement avec le Responsable Univers pour remonter les signaux terrain, proposer des optimisations et déployer les décisions avec rigueur.

RESPONSABLE UNIVERS

Piloter la stratégie de l'univers en arbitrant l'assortiment, les prix et les temps forts pour maximiser CA et rentabilité. Fixer le cap et les priorités au quotidien, transformer les objectifs en plans d'actions concrets et mobiliser les équipes autour des standards opérationnels et commerciaux. Développer les compétences des collaborateurs par le coaching terrain, les feedbacks réguliers et la gestion des parcours. Représenter l'univers au sein des instances de pilotage (codir élargi), assurer le relais d'information entre le Comité de Direction et le terrain, et sécuriser la conformité (QHSE, process, législation).



**SENS DU
COLLECTIF**

MOTIVATION

CURIOSITÉ



AUTONOMIE

ORGANISATION

VOS ATOUTS POUR RÉUSSIR CHEZ NOUS

- Votre esprit d'équipe et votre envie de partager
- Vos qualités relationnelles et votre sens commercial
- Vos capacités organisationnelles
- Votre adaptabilité et vos prises d'initiatives
- Votre appétence pour la restauration et les produits du terroir

EN RESUMÉ METRO C'EST :

**UNE
ALTERNANCE
CLÉ EN MAIN**

**DES
POSSIBILITÉS
D'ÉVOLUTION EN
INTERNE**

**DE NOMBREUX
AVANTAGES (MUTUELLE
ET PRÉVOYANCE
AVANTAGEUSES, CARTE
D'ACHAT,
PARTICIPATION ET
INTERESSEMENT, ETC...)**



**VENEZ VIVRE
UNE AVENTURE
PROFESSIONNELLE
PASSIONNANTE ET
APPRENANTE, DANS
UNE AMBIANCE
CONVIVIALE ET UN
ÉTAT D'ESPRIT
COOPÉRATIF, POUR
RELEVER LES
DÉFIS DE LA
RESTAURATION
DE DEMAIN**

