

Responsable Marketing et Développement international

RNCP10976 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	DipViGrM — Diplôme visé grade de master
Code(s) NSF	312m
Code(s) ROME	M1703, M1705, M1707, M1102, N1301
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ecole Supérieure du Commerce Extérieur (ESCE) (PARIS)

<http://www.esce.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Responsable Marketing et Développement international est un acteur clef de l'entreprise, et le pilotage de son activité, menée en cohérence avec la politique définie par la Direction, contribue à assurer la croissance de l'entreprise à l'international.

Expert des enjeux et contraintes du commerce international, le Responsable Marketing et Développement international maîtrise à la fois parfaitement les marchés dans toutes leurs dimensions et sait encadrer une équipe de collaborateurs et/ou animer des réseaux internationaux.

Le Responsable Marketing et Développement international intervient sur les domaines d'activités suivants :

- Conception d'un plan stratégique
- Pilotage de la performance financière
- Pilotage du développement des activités à l'international
- Mise en œuvre et suivi des achats et de la logistique
- Management des ressources humaines et des équipes
- Elaboration et développement d'un plan marketing

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le Responsable Marketing et Développement international est capable de:

- Diagnostiquer les évolutions de marchés
- Elaborer la politique prospective à moyen et long terme
- Prendre en compte les risques liés à l'activité et définir les moyens de s'en prémunir
- Déployer les orientations et initier les plans d'actions
- Piloter et contrôler les activités
- Définir, élaborer, contrôler un budget annuel et pluriannuel
- Procéder aux recommandations pour la Direction Générale
- Mettre en œuvre le marketing et le suivi commercial
- Définir le cahier des charges des prestataires extérieurs
- Animer et superviser les négociations
- Coordonner et piloter des projets pluridisciplinaires transverses
- Développer la communication et les relations publiques
- Sélectionner des canaux de vente et de distribution

- Trouver et sélectionner les fournisseurs en fonction des prestations proposées
- Gérer et coordonner les flux physiques et les flux d'information qui traversent l'entreprise
- Recruter et former les équipes
- Encadrer et susciter la cohésion de ses équipes, évaluer les performances collectives et individuelles
- Reconnaître les diversités culturelles

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Industries et services dont les activités sont liées à l'international.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chef de marché / marque / produit à l'international
- Responsable régional des ventes / Responsable des ventes zones export
- Responsable commercial international
- Responsable d'agence commerciale
- Supply Chain Manager
- Responsable administration/exploitation des ventes
- Responsable achats et logistique
- Contrôleur de gestion
- Responsable études marketing

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 442 €
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés · tension 2/5 (Faible) J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés · tension 3/5 (Modérée) J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) · tension 5/5 (Très élevée) J6X92 — Cadres de la logistique · tension 2/5 (Faible) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	50 424
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	26 %

Familles professionnelles (FAP)

J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés
J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés
J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres)
J6X92 — Cadres de la logistique
R1X68 — Employés des services commerciaux
R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats
R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

75 % de formateurs académiques , 25% de formateurs professionnels

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/10976/>