

Responsable du Marketing & du Développement Commercial

RNCP11066 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	DIPLOVIS — Diplôme visé
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1703, M1705, M1403, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2020

Certificateur(s)

COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL · SIRET : 42072056700189

IDRAC

<http://www.lyon.ecoles-idrac.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Responsable du Marketing et du Développement Commercial met en œuvre la politique marketing de l'entreprise. Il peut également agir, via les opérations de marketing (marketing direct, communication, ...) sur le développement commercial.

A partir des objectifs qui lui sont fixés, le titulaire de la certification est en mesure de :

- Etudier les marchés et les clientèles,
- Mettre en œuvre et suivre la stratégie marketing, communication ou produit service,
- Mettre en œuvre la politique de veille concurrentiel,
- Mettre en œuvre la politique de communication,
- Mettre en œuvre la politique d'achat de l'entreprise,
- Mettre en œuvre la stratégie et les opérations de marketing direct et opérationnel,
- Rechercher les nouvelles tendances de marketing et les appliquer dans l'entreprise : marketing sensoriel, marketing viral, marketing tribal, e-marketing, gay-marketing, street-marketing, ...
- Proposer les éléments qui lui permettent d'améliorer la performance marketing de l'entreprise,
- Rendre compte de ses activités et de ses résultats.

Ces activités peuvent s'exercer à un niveau régional, national, européen et international, en français ou en anglais, sur des marchés inter entreprises ou publics, dans un centre de profit autonome ou en siège.

Pour réaliser ces activités, il est capable :

- Réaliser des études marketing qualitatives et quantitatives
- Réaliser un diagnostic marketing de l'environnement de l'entreprise
- Réaliser un diagnostic marketing interne de l'entreprise
- Réaliser une étude marketing sectorielle

- Déterminer les éléments clefs de la stratégie marketing, communication ou produit service

En fonction de l'entreprise dans laquelle il exerce son activité, il peut être également chargé de :

- Négocier dans le cadre de ses attributions l'ensemble des conditions commerciales de la vente (prix, délais, conditions de règlement ...) dans le cadre du Mix-Marketing des « 4 P » (Produit, Prix, Distribution, Communication)
- Proposer les éléments qui lui permettent d'améliorer la performance commerciale de l'entreprise : marketing direct, marketing opérationnel.

Les compétences acquises pour mener ces missions seront avant tout :

- Capacité d'analyser un contexte, une entreprise, un secteur.
- Capacité à hiérarchiser
- Capacité à proposer des préconisations adaptées
- Capacité à rechercher des éléments clefs
- Capacité à donner les éléments clefs de la stratégie marketing, commerciale et produit service
- Capacité à réaliser des outils de marketing opérationnel et stratégique

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées relèvent de 5 domaines :

- **Domaine Marketing** : Connaissance des techniques d'études de marché, de clientèle, de concurrence, de lancement et gestion de produits et ou gamme de produits et mise en œuvre de la politique marketing de l'entreprise (ciblage, politique de prix et de communication), de veille concurrentiel, organisation d'études qualitatives : analyse de tendances, études socio économiques. Connaissance des techniques de communication média et hors média permettant de proposer un plan d'action marketing. Mettre en place les opérations de marketing opérationnel et rechercher les nouvelles tendances du marketing.
- **Domaine de Gestion** : Connaissance des techniques comptables et financières permettant la mise en œuvre des budgets (commerciaux, marketing, communication) leur suivi, leur reporting et leur actualisation.
- **Domaine de Management** : Connaissance des techniques d'animation et d'encadrement d'une équipe.
- **Domaine Commercial** : Connaissance des techniques de vente, de négociation et participation à l'animation d'équipes de vente, à la fixation d'objectifs et à la gestion de comptes clefs.
- **Domaine transversal** : Maîtrise des outils bureautiques et informatiques de l'entreprise permettant également de travailler au quotidien en anglais et autres langues.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les entreprises dans lesquelles le titulaire de la certification exerce son activité, sont principalement des entreprises de taille importante, dans les secteurs de la production de biens ou de services à destination des entreprises (B2B), ou de la distribution (agro-alimentaire, biens de consommations durables) ainsi que dans les secteurs des biens et services de grande consommation (grande distribution, banque, téléphonie).

Tous les secteurs d'activité sont représentés et l'évolution du poids des différents secteurs se fait en fonction de l'évolution économique générale. On note ainsi depuis quelques années, le développement du recrutement dans les secteurs bancaires et informatiques.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

En début de carrière :

Chef de produit, Assistant marketing, Chargé d'études, Chargé de développement, Chef de secteur et éventuellement Responsable commercial ou Chargé d'affaires.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Néant.

Marché du travail

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

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 067 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques · tension 4/5 (Élevée) L5X93 — Chargés d'études socio-économiques · tension 3/5 (Modérée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	13 733
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques L5X93 — Chargés d'études socio-économiques R1X68 — Employés des services commerciaux 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, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Jury nommé par le Recteur d'académie et dont la composition est la suivante :

Président et vice-président (enseignants chercheurs désignés par le Recteur d'académie), représentant du Recteur, Directeur de l'école, Directeur du programme, 2 représentants du monde professionnel, 2 enseignants permanents, 2 anciens élèves

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Non concerné

COMPOSITION DU JURY — VAE

Directeur de l'école, 3 membres du corps enseignant 5 personnes dont 2 professionnels (parité employeurs salariés)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/08/2020
--	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP35025

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/11066/>