

Dirigeant du commerce international et de la logistique

RNCP1215 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	310n
Code(s) ROME	M1707, D1406, M1701
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2006

Certificateur(s)

Chambre de commerce et d'industrie de Marseille Provence (CCIMP)

<http://www.marseille-provence.cci.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le dirigeant du commerce international et de la logistique exerce les activités suivantes :

COMMERCE INTERNATIONAL :

- Il décide de la stratégie commerciale et/ou marketing à adopter à l'international .
- Il assure une fonction de veille sur le marché national et international.
- Il réalise le bilan des ressources en interne ou fait réaliser un audit .
- Il réalise ou fait réaliser une étude de marché à l'export.
- Il définit un plan d'action commercial à l'export et propose une stratégie commerciale, marketing et financière.
- Il établit des prévisions en termes d'objectifs, de budgets, d'organisation et de moyens.
- Il négocie des accords, cherche des partenaires, définit des stratégies...
- Il fait établir des contrats commerciaux en protégeant les intérêts de l'entreprise.

TRANSPORTS ET LOGISTIQUE :

- Il gère une activité internationale d'import-export (suivi des commandes de l'enregistrement à la livraison, coordination avec la production, vérification du respect des conditions de vente...)
- Il est en contact avec les clients et peut être amené à résoudre un litige commercial .
- Il établit et analyse des tableaux de bord de suivi commercial et de gestion financière dans le cadre d'une veille commerciale.
- Il encadre et gère une équipe d'assistants dans un contexte international. .
- Il utilise les systèmes d'information (ERP) les plus performants pour optimiser la logistique.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du titre possède les capacités suivantes : - Maîtrise des techniques de veille sur le marché national et international afin de parfaire sa connaissance de l'environnement du commerce national et international et du marketing international

- Connaît et maîtrise les techniques de gestion de son activité import-export (réalisation de bilans, d'études, analyse d'activité, prospection, prévisions...)
- Connaît les méthodes de définition d'un plan d'action commercial
- Maîtrise les techniques de gestion et d'animation d'une équipe et d'un service
- Connaît et maîtrise les techniques de communication et de marketing
- Connaît les dispositifs régionaux et nationaux d'aide à l'export (COFACE, DRCE..).
- Connaît la législation internationale et les bases du droit des affaires international et de la fiscalité

- Connaît la méthodologie et les outils de la gestion de projet.
- Connaît les techniques de rédaction d'un cahier des charges d'adaptation d'un produit
- Connaît les techniques de calcul des ratios de rentabilité d'une action commerciale.
- Maîtrise les méthodes de crédit et de paiement à l'international.
- Maîtrise les modes de financement de la trésorerie et des investissements.
- Connaît les mécanismes douaniers et les régimes de douane en vue d'optimiser les potentialités de développement international.
- Connaît l'environnement logistique et les techniques des transports internationaux (modes de transport, administration)
- Connaître les procédures qualité et sanitaires à l'international
- Maîtrise les techniques de commerce international liées à la vente (incoterms, règles d'assurance, conséquences du non-respect des délais...) et au transport (documents spécifiques selon le mode de transport).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous secteurs d'activité (industrie, agro-alimentaire, cosmétique, tourisme, services...).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles : - Directeur export ;

- Responsable Zone ;
- Directeur de filiale ;
- Responsable Compagnie Maritime ;
- Chef de ligne ;
- Affréteur ;
- Courtier maritime.

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 113 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

50% Formateurs, 50% Professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2006

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP4881

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.cece-csti.com>

<http://www.ccimp.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1215/>