

Responsable en commerce international

RNCP1274 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1406, M1707, M1705, M1701
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	15/03/2010

Certificateur(s)

CCI DE CASTRES MAZAMET

<http://www.castres-mazamet.cci.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable en commerce international développe les ventes de produits dans un pays ou un secteur déterminé. Il est employé dans une entreprise qui exporte à l'étranger, il est amené à s'expatrier pour des périodes plus ou moins longues.

Le responsable en commerce international assure :

- l'action commerciale de l'entreprise sur les zones confiées
- la gestion économique et financière du service export
- la prospection, la vente, le développement des ventes en volume et en francs
- l'animation du réseau (agence commerciale, distributeur, agent) dont il est responsable.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

CAPACITÉS OU COMPÉTENCES ATTESTÉES : - connaissance et maîtrise des éléments, des théories et des applications du marketing : conception et mise en œuvre de la stratégie marketing

- maîtrise des techniques de conception d'une stratégie commerciale export : clients à prospecter, distributeurs étrangers à solliciter...
- maîtrise des techniques de gestion de l'utilisation des moyens financiers, analyse des coûts, analyse d'un investissement
- connaissance des techniques de gestion et d'animation d'une équipe en leur fixant des objectifs quantifiés, en suivant l'évolution des résultats
- maîtrise des logiciels informatiques et des logiciels de gestion
- connaissance de l'anglais
- connaissance et maîtrise des techniques d'administration des ventes : suivi des transactions au niveau logistique, technique, fiscal et juridique.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le responsable en commerce international travaille dans des entreprises d'importation et d'exportation.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois accessibles : - Responsable de la stratégie commerciale

- Responsable des ventes
- Chef de produit
- Cadre de gestion administrative des ventes
- Directeur export

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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, VAE

7 membres dont 4 extérieurs à l'organisme

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	15/03/2010
--	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1274/>