

Responsable du développement commercial

RNCP12825 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1406, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	10/08/2016

Certificateur(s)

Association Internationale pour la formation (AIPF) - Institut de recherche et d'action commerciale (IDRAC)

<http://www.ecoles-supdecom.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités du « Responsable du développement Commercial et Marketing » s'orientent autour des axes suivants

- * Définition, mise en œuvre et suivi d'une stratégie commerciale ou d'achats. : encadrement et animation d'équipes de vente, gestion de comptes clés, fixation d'objectifs, reporting. Mise en œuvre de la stratégie de développement d'affaires, recherche d'augmentation de parts de marché,

- * Définition, mise en œuvre et suivi d'une stratégie marketing, communication ou produit/service. Organisation et encadrement d'études de marchés, de clientèle, de concurrence, lancement et gestion de produits et/ou gamme de produits, détermination de la politique marketing de l'entreprise (ciblage, politiques de prix et de communication), veille concurrentielle

- * Gestion : Proposition et fixation de budgets (commerciaux, marketing, communication), suivi, reporting, actualisation.

- * Animation et management d'une équipe, dans le cadre du fonctionnement quotidien de l'organisation ou dans le cadre d'équipes projet : encadrement et animation d'équipes de vente, gestion de comptes clés, fixation d'objectifs, reporting communication, exercées en français, en anglais et éventuellement dans une autre langue.

- * Activités transversales en fonction de la demande de l'entreprise (missions, rapports, dossiers et projets ponctuels, participation à des groupes projets...).

Ces activités, selon la taille de l'entreprise, peuvent s'exercer dans un cadre local (agence ou centre de profit), national ou international, en France ou à l'étranger.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées relèvent de 5 domaines :

1. Domaine commercial :

- maîtrise des techniques de vente, de négociation, de communication interpersonnelle permettant de fixer et atteindre des objectifs commerciaux et d'élaborer et mettre en œuvre un plan d'action commercial.

2. Domaine marketing :

- connaissance des techniques d'étude de marchés, de veille concurrentielle, de communication média et hors média permettant de proposer un plan d'action marketing

3. Domaine de gestion :

- connaissance des techniques comptables et financières permettant de préparer et présenter un budget prévisionnel, analyser les résultats quantitatifs (chiffre d'affaires, marge...) de l'activité, analyser les écarts entre les prévisions ou objectifs et les résultats.

4. Domaine management et animation d'équipe :

- maîtrise des techniques d'animation et d'encadrement d'une équipe

5. Domaine transversal :

- maîtrise des outils bureautiques et informatiques d'entreprise permettant également de travailler au quotidien en anglais et dans une autre langue

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous les secteurs d'activité sont représentés, et l'évolution du poids des différents secteurs se fait en fonction de l'évolution économique générale.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- responsable du développement commercial : chef de secteur, ingénieur d'affaires, responsable commercial, chargé d'affaire ; responsable clientèle ... - responsable du développement marketing : chef de produit, assistant marketing, chargé d'études, chargé de développement

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)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	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

Président : Le directeur général,

5 personnalités externes, issues des milieux professionnels visés par la certification, indépendantes de l'Ecole, o 1 représentant d'une organisation professionnelle

o 2 dirigeants d'entreprise

o 2 professionnels salariés

- 3 représentants de l'Ecole :
- o Le Directeur des Etudes
 - o 2 Professeurs permanents, responsables de départements

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE

idem

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Président : Le Directeur Général

- 2 enseignants
- 2 professionnels (parité employeur/salarié)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 10/08/2016

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP4388

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP18058

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

<http://www.aliance.fr>

<http://www.idraccarriere.com>

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/12825/>