

Responsable du développement commercial

RNCP12829 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1406, M1302, M1707, C1203, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	10/08/2014

Certificateur(s)

Lycée Gustave Flaubert - Institut supérieur de développement Flaubert (CFA-ISD Flaubert)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

La certification de "chargé de développement commercial" permet d'occuper des postes/emplois à appellations différentes (Directeur du développement commercial, Responsable Achats, Responsable Comptes cibles, Directeur Marketing, Chargé d'affaires Entreprise, Directeur de PME, Ingénieur commercial, Créateur d'Entreprise, International Sales Representative, Business Developer...)

Ces emplois nécessitent des compétences telles que:

Détecter et orienter les opportunités de croissance et mettre en avant les nouveaux marchés /projets/clients/fournisseurs

Préconiser auprès de la direction générale d'une PME ou de la direction Achats, Marketing, commerciale, une action stratégique destinée à assurer un avantage concurrentiel à l'entreprise

Optimiser sa gestion des hommes et de son centre de profit

Accompagner sa force de vente en développant sa flexibilité pour mieux réussir le changement

Manager le processus de négociation générale, vente et achats

Minimiser les coûts en préservant les marges

Assurer la maîtrise de la qualité sur l'ensemble du processus commercial

Participer au choix des investissements et leur financement

Pratiquer la veille stratégique commerciale et représenter l'entreprise lors des événements de la profession

Participer à des réseaux sociaux

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités développées sont de différentes nature, à savoir:

Intégrer, comprendre, analyser et participer à la mise en place de la politique d'entreprise dans un environnement économique et social complexe et globalisé.

Comprendre sa relation au temps et connaître les outils de gestion du temps.

Adapter son style de management aux situations rencontrées, planifier ses objectifs et former ses équipes

Analyser une situation géopolitique et ses interférences sur la conduite d'une PME

Initier une démarche d'intelligence économique pour une PME

Améliorer la productivité et la réactivité des unités de production/services et des moyens de distribution.

Réaliser l'analyse financière d'une entreprise en prenant en compte le dynamisme du secteur d'activité, le niveau de croissance, le degré d'innovation.

Appréhender la solvabilité d'une entreprise et apprécier sa capacité à assurer le règlement de ses dettes à

l'échéance.

Mesurer la capacité d'une entreprise à réaliser des profits en fonction des moyens humains et financiers utilisés dans son processus productif.

En prospective, évaluer l'incidence d'une croissance de l'activité en mesurant les besoins de financement nouveaux, nés d'une stratégie d'expansion.

En toute autonomie, se repérer sur le marché des solutions bureautiques et micro-informatique, gérer ses propres outils et construire et suivre ses indicateurs sous conditions d'efficience

Identifier les besoins réels de l'entreprise en termes de conquête de nouveaux marchés et de fidélisation de clientèle, choisir les supports les mieux adaptés et présenter un planning stratégique.

Maîtriser le processus de négociation commerciale en B to B et la relation acheteur/vendeur dans un contexte environnemental étudié et apprécié

Maîtriser les achats et la vente à l'international, communiquer en langue(s) étrangère(s) dans une approche interculturelle.

Manager le processus achats, assurer la maîtrise de la qualité aux achats sur l'ensemble du processus. Proposer des axes de réduction des coûts

Comprendre, analyser et participer à la mise en place des outils nécessaires au calcul de la rentabilité commerciale et du juste prix

Comprendre la nécessité d'établir une approche stratégique auprès des grands comptes afin de les conquérir et de les fidéliser

Maîtriser le processus de conception d'un projet à dimension stratégique

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Directeur du développement commercial, Responsable Achats, Responsable Comptes cibles, Directeur Marketing, Chargé d'affaires Entreprise, Directeur de PME, Ingénieur commercial, Créateur d'Entreprise, International Sales Representative, Business Developer.

RÈGLEMENTATIONS 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)	2 856 €
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	48 833

Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE, VAE

6 formateurs dont le Président du jury

6 représentants des salariés et des employeurs

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

6 formateurs dont le Président du jury

6 représentants des salariés et des employeurs

Cursus en 2 ans, admission parallèle

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 10/08/2014

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP2183

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP21424

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.isd-flaubert.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/12829/>