

Responsable commercial export

RNCP1304 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1707, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	05/03/2011

Certificateur(s)

GROUPEMENT INTERCONSULAIRE DE LOIRE ATLANTIQUE

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'activité du responsable export recouvre les phases amont de l'action commerciale ainsi que la mise en oeuvre du plan d'actions commerciales Il est amené à : - Conduire le diagnostic interne de son entreprise ainsi que le diagnostic externe du marché

- Produire le panel d'outils d'aide à la décision stratégique export en fonction de la zone géographique visée
- Déterminer le potentiel commercial des marchés visés, et participer ainsi, avec l'équipe marketing, à l'élaboration des gammes et au positionnement des produits
- Déterminer les moyens de l'action commerciale dans un contexte international et mettre en œuvre un plan d'actions stratégiques visant à pénétrer les zones cibles
- Négocier avec les différents partenaires de l'entreprise : prospects et clients, fournisseurs, prestataires et gérer l'activité commerciale de sa structure à l'international
- Contrôler et transmettre des informations comptables

Il peut le cas échéant et suivant l'organisation de l'entreprise animer et manager une équipe commerciale à l'export et participer à la mise en place et au suivi de la démarche qualité au sein de son entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les titulaires de la certification sont capables - d'élaborer une stratégie commerciale à l'international : réalisation de diagnostic interne de l'entreprise et externe (opportunités, menaces, étude de la concurrence, analyse des pays cibles, identification & contact avec les leaders du marché étudié afin de déterminer les différences marketing selon les pays cibles ; définition de la stratégie commerciale à l'international et d'un plan d'actions commerciales à l'international

- de concevoir et mettre en œuvre l'action commerciale à l'international : cibler les prospects et clients à l'international ; préparer et organiser l'action commerciale ; réaliser l'action commerciale (prospector, négocier, vendre) ; fidéliser la clientèle ; évaluer l'action commerciale
- de manager l'activité à l'international (hommes et projets) : constitution / recrutement d'une équipe commerciale ; animation d'une équipe commerciale ; évaluer de l'activité commerciale
- d'administrer les opérations avec l'étranger : établir les contrats ; gérer les risques et coordonner les modalités d'acheminement.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous secteurs.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable commercial export - Attaché, chef de zone export
- Directeur commercial export
- Attaché(e) commercial(e) à l'international

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 continue, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Président du jury : un responsable d'entreprise ayant une activité à l'export désigné par le directeur du groupement interconsulaire 3 autres personnes dont 2 extérieures au centre de formation.

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

- professionnels - conseillers à l'international exerçant dans les Pays de la Loire
- anciens stagiaires

COMPOSITION DU JURY — VAE

idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 05/03/2011

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.nantes.cci.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1304/>