

Manager de la stratégie et de la politique commerciale

RNCP13092 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1707, H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2015

Certificateur(s)

Etudes supérieures appliquées aux affaires (ESA3)<http://www.talis-bs.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le manager de la stratégie et de la politique commerciale élabore et propose à la direction générale la politique commerciale d'un produit/service, d'une gamme de produits/services ou de toute l'entreprise selon son périmètre de responsabilité. Dans ce cadre, il détermine les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place, après analyse et évaluation des différentes composantes du marché.

Le manager de la stratégie et de la politique commerciale étudie les besoins du client et, avec lui et à sa demande, peut mener une étude de faisabilité, établir un cahier des charges.

En accord avec les services compétents de son entreprise (techniques, financier, juridique), il détermine les solutions techniques adaptées et élabore une proposition commerciale. Il négocie et conclut le contrat avec le client.

Il met en œuvre la réalisation du projet et en assure le suivi, éventuellement en collaboration avec un chef de projet : il participe à l'établissement des plannings, il coordonne l'intervention des sous-traitants éventuels, il vérifie la mise en place de tous les processus de validation, qualification, intégration et lancement du projet chez le client.

Il est le garant du respect des délais et des coûts : il suit l'évolution des coûts du projet, il négocie les modifications pouvant intervenir en cours de réalisation, il suit les règlements et négocie les éventuels contentieux.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

1. Prospecter et déterminer des potentiels d'affaires

F1 – Détecter des projets d'affaires sur des marchés

F2 – Evaluer le potentiel commercial de marchés

2. Elaborer des stratégies commerciales

F1 – Concevoir des stratégies commerciales d'entreprises

F2 – Elaborer des offres adaptées à des stratégies d'entreprise

3. Structurer des réseaux et des services commerciaux

F1 – Formaliser des politiques et des plans de commercialisation

F2 – Définir des organisations adaptées à des stratégies commerciales

4. Piloter la mise en place de politiques commerciales

F1 – Former et encadrer des responsables d'équipes commerciales

F2 – Piloter la mise en place de solutions et de plans d'actions commerciaux

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le manager de la stratégie et de la politique commerciale se rencontre dans toutes les entreprises de biens et de service de toutes tailles et de tous les secteurs d'activités en France ou à l'étranger.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Ingénieur d'affaires
- Ingénieur commercial (avec compétence technique supplémentaire)
- Développeur d'affaires (business developer)
- Responsable grands comptes
- Responsable commercial
- Négociateur d'affaires internationales
- Directeur de clientèle
- Directeur de marché/district
- Directeur des ventes
- Directeur d'agence
- Directeur commercial
- Directeur du développement

A certaines de ces fonctions sont données des appellations spécifiques en fonction du secteur d'activité :

Par exemple :

Le « chef de publicité » indique en agence conseil en communication, agence média, média, un responsable de clientèle, un ingénieur d'affaire,

Le « chef de Groupe » indique en agence conseil en communication, agence média, média, un responsable commercial, responsable grands-comptes,

Le « Consultant » indique dans des entreprises de conseil (conseils aux entreprises) un responsable commercial, responsable grands-comptes.

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %

Familles professionnelles (FAP)

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

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

5 personnes :

- 1 président professionnel extérieur à l'établissement
- 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement

50% représentants salariés/50% représentants employeurs

- Le Directeur Pédagogique

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2015

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP4489

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP26264

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.esa3.com/>

infos@groupe-sa-paris.com

<http://www.esa3.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13092/>