

Chargé d'Affaires Internationales

RNCP1310 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312m
Code(s) ROME	M1703, M1701
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2005

Certificateur(s)

Centre d'études supérieures du commerce international (CESCI)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le chargé d'affaires internationales exerce trois catégories d'activités professionnelles :

Spécialisation : commercial et marketing export

- 1- Assurer les opérations de marketing international opérationnel
- 2- Mettre en œuvre, sur le terrain, la politique commerciale internationale via un réseau commercial
- 3- Développer des parts de marché à l'étranger en vente directe
- 4- Suivre l'exécution des commandes

Spécialisation : Gestionnaire Export

- 1- Organiser le traitement des commandes des clients étrangers et en gérer le suivi administratif
- 2- Assurer la relation clientèle et l'interface entre les services commerciaux, techniques, comptables et informatiques, de l'enregistrement de la commande à la livraison.
- 3- Contribuer à la gestion commerciale et financière des activités export
- 4- Encadrer une équipe d'assistants export

Spécialisation : Technico-commercial export & ingénierie d'affaires internationales

- 1- Contribuer à la définition de la politique commerciale internationale de l'entreprise
- 2- Mettre en œuvre, sur le terrain, la politique commerciale internationale
- 3- Assurer l'ingénierie des affaires internationales
- 4- Suivre la réalisation des contrats

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées : Spécialisation : commercial et marketing export

- Connaissance des techniques de conduite des études de marché internationales
- Connaissance et maîtrise des techniques commerciales et marketing (Elaboration des plannings, d'un budget des ventes, calcul des prix, négociation commerciale interculturelle...)
- Connaissance et maîtrise des techniques d'animation et de stimulation d'une force de vente à l'étranger en intégrant la dimension multiculturelle

Spécialisation : Gestionnaire Export:

- Connaissance et maîtrise des techniques de gestion (procédures administratives, traitement des commandes export, logistique...)
- Maîtrise des techniques de négociation et de gestion des relations avec les prestataires et les tiers (administrations, transitaires, banques...)

Spécialisation : Technico-commercial export & ingénierie d'affaires internationales :

- Connaissance et maîtrise des techniques de conduite des études de marché industrielles internationales, d'une négociation commerciale internationale
- Maîtrise des techniques de veille technologique et commerciale
- Maîtrise des techniques de conseil de clientèle, afin de proposer des produits adaptés ou des solutions techniques.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les professionnels sont, dans la plupart des cas, rattachés à la direction commerciale en PME-PMI ou à la direction internationale dans de très grands groupes. Fonctionnellement, les postes sont de type Cadre opérationnel.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Cadre Commercial Export - Responsable de Gestion-Administration-Logistique des Exportations
- Ingénieur d'affaires internationales
- Chef de produit

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, Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, VAE

12 membres dont 50% extérieurs à l'organisme (50% employeurs et 50% employés)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2005

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.cesci.asso.fr> Centre INFFO, CARIF.

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1310/>