

Responsable commercial

RNCP1361 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1407, H1102, M1707, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2006

Certificateur(s)

CCI DE VERSAILLES VAL D'OISE YVELINES SUP DE V, ECOLE SUPERIEURE DE VENTE

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable commercial négocie et conclut des ventes complexes de biens et de services auprès d'entreprises ou de collectivités territoriales (dans un contexte Business to Business). Il analyse son secteur (marché/concurrents) et son portefeuille clients ;

Il décline la stratégie commerciale en un Plan d'Action Commercial à mettre en œuvre ;

Il réalise des actions de prospection (entretiens, e-mailing, salons, ...) ;

Il répond à des appels d'offres et négocie des contrats de vente avec des interlocuteurs de haut niveau ;

Il suit les affaires et leur rentabilité, fidélise les clients ;

Il organise, planifie et rend compte de son activité ;

Il assure une fonction de veille.

Le responsable commercial est amené à évoluer rapidement vers des fonctions d'expertise vente ou d'encadrement dans un contexte national ou international.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du titre doit être capable : - d'appréhender le fonctionnement de l'entreprise, sa politique commerciale, son offre,

- d'analyser son marché et positionner son entreprise et les entreprises concurrentes,
- de recueillir et traiter des informations,
- de déterminer et planifier des actions en fonction de la cible visée,
- de conduire des entretiens et analyser les besoins, de rédiger des propositions commerciales,
- de mener à terme des négociations en préservant ses marges,
- de planifier ses activités,
- d'élaborer des tableaux de bord afin de suivre la rentabilité des affaires et mesurer sa performance,
- d'encadrer, recruter, animer et évaluer une équipe commerciale,
- de conduire des projets,
- de communiquer en langues étrangères.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Toute entreprise ayant une activité commerciale (en particulier Business to Business) sur le marché national,

européen et/ou international.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles : - Délégué commercial ou technico-commercial

- Ingénieur commercial ou technico-commercial
- Ingénieur d'affaires
- Chargé d'affaires.

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

Apprentissage

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Professionnels, formateurs externes, permanents de l'école.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2006
--	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP2850

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.supdev.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1361/>