

Assistant export

RNCP1364 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	M1707, N1202
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

L'assistant export exerce deux principaux types d'activités : 1) Contribuer à l'exploration des marchés étrangers

- Étudier les marchés étrangers
- Contribuer à l'établissement du diagnostic export de l'entreprise

2) Préparer les actions commerciales internationales et en assurer le suivi

- Préparer la prospection des marchés étrangers
- Exploiter des logiciels pour les activités internationales
- Contribuer à la relation client
- Assurer le suivi des actions commerciales

• Dans les grandes entreprises on note une croissance du nombre de spécialistes de l'international en même temps qu'une diffusion des compétences en international. La fonction assistant export a pris son essor, avec des logiques de différenciation de plus en plus poussée en fonction des particularités des clientèles, avec des exigences de suivi de l'évolution des marchés étrangers. Les emplois basés à l'étranger connaissent en forte croissance. Les grandes entreprises se dotent d'équipes plurinationales.

• Des entreprises spécialisées dans les services réalisent une part importante des activités internationales : celles-ci couvrent financement, fret, logistique internationale, assurance, communication, assistance à la vente, promotion, résolution de problèmes de douane et de règlements internationaux. Ces sociétés qui évoluent vers un professionnalisme croissant exigent une élévation du niveau des compétences de leurs opérateurs.

• L'internationalisation croissante des marchés pousse les petites et moyennes entreprises à remanier leur structure, à réaliser des partenariats, à adapter leurs produits aux spécificités des clientèles, à construire une stratégie de développement, à mettre en place des réseaux de vente mobiles et légers, à stimuler les ventes sur place, etc. Les opérationnels de l'international sont nécessairement très polyvalents : de l'approche du marché à la prise en compte de la logistique et du droit.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Ce titre atteste que son titulaire : - Maîtrise les techniques de collecte des informations se rapportant directement ou indirectement au produit (état de la concurrence, évolution du marché, influence de la conjoncture, motivations et comportements des consommateurs, évolution des circuits de distribution, etc.).

• Maîtrise les techniques de collecte, recoupement, exploitation des informations sur un pays, sur les clientèles potentielles : faire un premier repérage du cadre juridique et des normes en vigueur sur un marché : repérer les structures d'assistance étrangère ; réunir des éléments du diagnostic export ; préparer une sélection de marchés à

partir de critères

- Maîtrise les techniques de recherche et de sélection des partenaires locaux (agents, distributeurs)
- Connaît les protocoles de préparation des voyages de prospection, des missions commerciales, des foires et manifestations spécialisées
- Connaît et maîtrise les outils d'aide à la vente, les clauses usuelles des contrats
- Maîtrise les techniques d'exploitation des informations puisées dans une banque de données française ou étrangère
- Est capable de recevoir, traduire, adapter, formuler des messages dans la langue de l'interlocuteur ou dans une langue comprise par lui (anglais, etc.)
- Maîtrise les techniques de suivi de clientèle lors de l'exécution des commandes
- Est capable de suivre les relations avec les prestataires (agences de publicité, de relations publiques, de promotion des ventes, sociétés d'études, cabinets de conseils en marketing, etc.)
- Maîtrise les techniques de compte rendu d'une activité commerciale ou des ventes (tableaux de bord, résultats de vente par zone géographique, par marché et par client...)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Positions hiérarchique et fonctionnelle : les postes concernés 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 agent de maîtrise.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Assistant(e) export - Assistant(e) commercial(e)
- Technicien(ne) de transit international
- Technicien(ne) commercial du service Import/Export
- Assistant(e) Logistique

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 009 €
Familles professionnelles (FAP)	J4X62 — Employés administratifs et commerciaux des transports · tension 1/5 (Très faible) J5X40 — Agents d'exploitation du transport · tension 3/5 (Modérée) J5X80 — Techniciens d'exploitation et d'administration des transports · tension 4/5 (Élevée) J6X90 — Cadres des transports et du tourisme · 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)	15 091
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	12 %

Familles professionnelles (FAP)

J4X62 — Employés administratifs et commerciaux des transports
J5X40 — Agents d'exploitation du transport
J5X80 — Techniciens d'exploitation et d'administration des transports
J6X90 — Cadres des transports et du tourisme
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, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, 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

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP5728

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.cesci.asso.fr>

<http://www.centre-inffo.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1364/>