

Responsable de développement commercial

RNCP14498 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	M1707, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	14/04/2017

Certificateur(s)

Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI) - Réseau Negoventis

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Responsable de Développement Commercial est un cadre de l'entreprise qui travaille au sein d'un département commercial, sous la responsabilité du directeur commercial pour les entreprises importantes, ou directement auprès de la direction de l'entreprise pour celles qui sont de plus petite taille. Lorsqu'il intervient au sein de PME, il assure l'ensemble des activités commerciales de l'entreprise.

Quel que soit son secteur d'intervention, le Responsable du Développement Commercial possède un vaste champ d'activités et cette fonction est stratégique pour l'entreprise car elle constitue un vecteur de croissance qui influe directement sur ses performances commerciales.

En règle générale, il intervient dans la vente de produits ou de services auprès d'autres professionnels (« B to B »), sauf quelques exceptions comme, par exemple, dans le cas de la gestion patrimoniale pour des particuliers. Dans ce cadre, il exerce au sein d'un établissement bancaire, dans le secteur de l'assurance ou en agence immobilière et sa clientèle est constituée plutôt de grands comptes.

Ce professionnel exerce des fonctions relevant des 4 grands domaines d'activité suivants :

A - CONTRIBUTION À L'ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

B - NÉGOCIATION DES VENTES

C - MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT DE SON ACTIVITÉ

D - ENCADREMENT- ANIMATION D'ÉQUIPE

COMPÉTENCES ATTESTÉES

A - CONTRIBUTION À L'ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

- A1-Afin de contribuer à la progression de son chiffre d'affaires, organiser le développement commercial de sa zone en mettant en œuvre une fonction de veille stratégique et en s'inscrivant dans différents réseaux professionnels
- A2-À partir des orientations stratégiques de l'entreprise et de son plan marketing, décliner les plans d'actions commerciaux à conduire sur sa zone afin d'atteindre le CA fixé

B - NÉGOCIATION DES VENTES

- B1-En tenant compte des caractéristiques de sa zone et des moyens à sa disposition, mettre en œuvre ou piloter la mise en œuvre de la prospection en sélectionnant les modes et les actions les plus pertinents au regard du public cible, des objectifs à atteindre et des caractéristiques de la zone
- B 2-Après avoir analysé les demandes et les besoins des clients ou prospects rencontrés, et avoir vérifié leur solvabilité, construire une offre adaptée au diagnostic posé à partir des différents produits ou services proposés par son entreprise

- B3-En élaborant sa stratégie et en identifiant les leviers sur lesquels agir, conduire une négociation permettant de conclure positivement la vente tout en respectant le cadre fixé par sa direction

C - MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT DE SON ACTIVITÉ

- C1-En s'inscrivant dans les orientations stratégiques de l'entreprise, manager les activités d'un service en optimisant son fonctionnement afin de contribuer au développement de son chiffre d'affaires

D - ENCADREMENT- ANIMATION D'ÉQUIPE

- D1-En organisant sa force de vente, manager une équipe de commerciaux en suivant les activités et résultats atteints et en mettant en œuvre des modalités d'accompagnement qui contribuent à la mobilisation et à la professionnalisation de ceux-ci.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Responsable de Développement Commercial peut intervenir sur tous les secteurs d'activités : industrie, service et distribution, et notamment auprès des entreprises suivantes :

- Grandes entreprises, Groupes
- PME/PMI
- Collectivités/Administration
- Comités d'entreprises

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois occupés peuvent être :

- Responsable commercial
- Responsable commercial international
- Responsable de la stratégie commerciale
- Responsable du développement commercial
- Responsable e-commerce
- Attaché technico-commercial
- Cadre technico-commercial / technico-commerciale
- Ingénieur commercial
- Ingénieur technico-commercial
- Responsable technico-commercial
- Technico-commercial
- Responsable comptes clés

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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury qui compte un minimum de 4 personnes qualifiées, est habilité à statuer de façon souveraine :

Un président (Personnalité qualifiée du monde économique)

Un représentant des employeurs

Un représentant des salariés

Un représentant de l'organisme de formation

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

Idem

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 14/04/2017

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1749

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP23936

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site Réseau Negoventis : www.negoventis.cci.fr

ACFCI : www.cci.fr

ACFCI

Réseau Negoventis

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/14498/>